**Programa Ejecutivo para Empresas de Familia**

**“Crecer en Familia”**

**Duración y Modalidad de cursada**

Fecha de Inicio: Miércoles 13-07, 27-07, 10-08 y 24-08

Duración: 2 meses.

Días de cursada: miércoles

Horario: de 9 a 18 hs

Costo: 2 cuotas de $6000.- Valor total: $12.000.

Los egresados de ESEADE tienen un 25% de descuento sobre el valor.

Las **Empresas de Familia** son uno de los sustentos más importantes en el desarrollo de la economía de un país. Pero no sólo son emprendedores detrás de un anhelo o sueño. Enfrentan el riesgo, innovan, buscan permanentemente oportunidades y desafíos. Las que más crecen, tienen una permanente actitud innovadora, creando propuestas de valor que generan beneficios.

***Contar y desarrollar un management profesional es un factor clave de éxito para definir la escala ideal en cada desafío con una gestión estratégica y operativa que permita lograr los mejores resultados.***

**OBJETIVOS**

* Incorporar conocimientos y habilidades de **conducción.**
* **Actualizar conocimientos**, incorporar o incrementar **competencias** de los integrantes de toda la familia para conducir y/o comprender a la empresa familiar y sus principales desafíos. Participen o no en la conducción de la compañía.
* **Aportar soluciones** a temas concretos, reales y actuales.
* **Evaluar sus activos en management** para una conducción profesional.
* **Dimensionar y potenciar oportunidades en contextos proactivos** para un crecimiento y desarrollo de la empresa y los miembros de la familia.
* **Mejorar la capacidad y calidad en la resolución de problemas**y la toma de decisiones en entornos de incertidumbre o crisis empresaria o familiar.

**PERFIL DE LOS PARTICIPANTES**

* Socios, Directores, Gerentes de Empresas de Familia. Familiares no vinculados directamente en la conducción de la empresa familiar.
* Socios, Directores y Gerentes de Empresas Pymes y compañías vinculadas con empresas de familia.
* Instituciones Gubernamentales, Empresas, Cámaras, ONGs, Bancos e Instituciones de Fomento para pequeñas y medianas empresas de origen familiar.

**METODOLOGIA**

* El programa abordará los temas planteados en los contenidos durante cuatro jornadas
* El diseño de los contenidos es por jornada, es decir independiente en sus temas una jornada de otra, lo que permite la asistencia a módulos sin la necesidad de asistir a todos los temas o propuestas del programa. La actividad y temática que se plantea en una jornada es exclusiva de ese día con presentaciones, casos y cierre con conclusiones. Asistir a todos los módulos del programa integra, potencia y aumenta el valor de los conocimientos adquiridos, pero no es excluyente.

**CONTENIDOS**

# **JORNADA 1 – EMPRESAS DE FAMILIA**

* Entorno y Contexto.
* Principales desafíos. Nuevas realidades.
* Las diferentes etapas en el crecimiento y sus crisis.
* Como construir o incrementar armonía, unión y proactividad
* Diagnostico estratégico de la empresa.
* Las nuevas generaciones. Cambio de paradigmas.
* El estilo desafiante de la “generación Y” y su integración a la conducción.
* Análisis de expectativas personales y empresarias.
* Las relaciones difíciles y su abordaje
* Perspectivas 2015-2016. Macro y micro entorno. Oportunidades.

# **JORNADA 2 - PROFESIONALIZACIÓN DE LA GESTIÓN**

* Características de una empresa profesional. Evaluación y autodiagnóstico.
* El desafío de la transformación. Barreras de la profesionalización.
* A partir de un Diagnostico Estratégico, como elaborar un plan de acción.
* Como definir los Activos en Management de una empresa orientada a un crecimiento sostenible y sustentable.
* Como discutir, evaluar y consensuar proyectos buenos y racionales.
* ¿Para quién? Desde que mirada.
* Cómo decidir en entornos con incertidumbre.
* Cómo determinar necesidades de capacitación y formación.
* Evaluación y desarrollo de colaboradores. Cómo mejorar las performances individuales. Estrategias.
* Coaching, mentoring, teach management como soportes al crecimiento.
* La delegación, el control y la importancia de contar con una matriz de autorizaciones estratégicas. El control de gestión estratégica.
* El nuevo Rol Gerencial.

# **JORNADA 3 - REORGANIZACIÓN DE NEGOCIOS**

* Definición de los modelos de negocios.
* Estrategias de crecimiento.
* Saber cuándo reorganizar y por dónde empezar.
* Aspectos a considerar para elaborar un plan de mejora.
* Como sostener o construir una empresa innovadora. Innovar para ganar.
* Método para la construcción de propuestas de valor.
* Organizar con orientación al crecimiento. Las zonas de transición.
* La convicción y el método. El circulo de oro. Porque? Qué? Cómo? En qué?
* Modelos de cooperación, alianzas estratégicas. Procesos para integraciones exitosas.
* Inversiones estratégicas a mediano y largo plazo.

# **JORNADA 4 –** **PLANIFICACIÓN FAMILIAR**

* Familia, empresa y desarrollo personal. El desafío de integrar los distintos planos.
* La Planificación familiar no solo es un protocolo de familia. Aspectos claves a considerar.
* El Protocolo de Familia. Principales aspectos a consensuar. El capítulo de la conducción, el capítulo sobre salud y educación, el capítulo sobre distribución de la riqueza.
* Modelos de gobierno. Criterios para el ingreso de familiares y no familiares.
* Políticas para modificar acuerdos. Proceso para la toma de decisiones efectivas.
* Remuneración de la gestión. Remuneración de la performance. Remuneración del capital.
* Las ventajas de contar con un Directorio efectivo. Paso a paso.
* Integración familia-empresa. Cómo desarrollar la figura del Consejo de Familia. Integrantes y actividades.
* Cómo reducir incertidumbre con la mejora en la calidad de las decisiones familiares

# **ESTILO DE REUNIONES:**

* Participativas.
* Interactivas.
* Mini casos a desarrollar.
* Aporte de contenidos académicos.
* Herramientas de diagnóstico y autoevaluación.
* Exposición de casos y sus referentes.
* Almuerzo de camaradería en un clima de integración y comunicación con invitados especiales en cada jornada.

# **CUERPO DOCENTE:**

**Director del Programa: Dr. Luis Blanco**

Director del Posgrado de Desarrollo Gerencial de la Escuela de Negocios de la UCA.

Director del Programa Ejecutivo para Empresas de Familia de la Escuela de Negocios de la UCA.

Se desempeñó como profesor en las cátedras de Costos, Control de Gestión, Organización Empresarial, Administración General y Dirección General de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la UCA.

Ex. Director del Programa VIN (Visión integral de los Negocios) en el Posgrado UCA-Mar del Plata.

Profesor invitado en Universidades del exterior y del HIID (Harvard Institute for International Development).

Profesor y miembro de la Escuela de Negocios en diversos Posgrados y Maestrías de la UCA, entre ellos el programa de Dirección de Pymes, Posgrado de Negociación, Recursos Humanos y Empresas de Familia.

Ha dirigido en representación de la UCA el Programa Bridgestone – UCA para el desarrollo de su Red Pyme comercial.

Desde el 2002 al 2005 fue miembro del Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la UCA.

Founder Manager de Blanco & Asociados. Consultores de Empresas.

**INFORMES E INSCRIPCIONES**

Se podrán contactar al 4773-5825  o por mail a: [info@eseade.edu.ar](mailto:info@eseade.edu.ar) o personalmente en nuestra sede (Uriarte 2472).  Horarios de atención de 9 a 17 hs.

IMPORTANTE: La cantidad de participantes a este programa es limitada, por lo tanto se sugiere realizar el trámite de inscripción con debida anticipación.