



# Exposición

1. Empresas Familiares Iberoamericanas: Consecuencias de la crisis en el corto y medio plazo.
2. ¿Hacia modelos disruptivos de NEGOCIO y de EMPRESAS FAMILIARES?.

# 1. Empresas Familiares en Iberoamérica: Consecuencias de la crisis en el corto y medio plazo



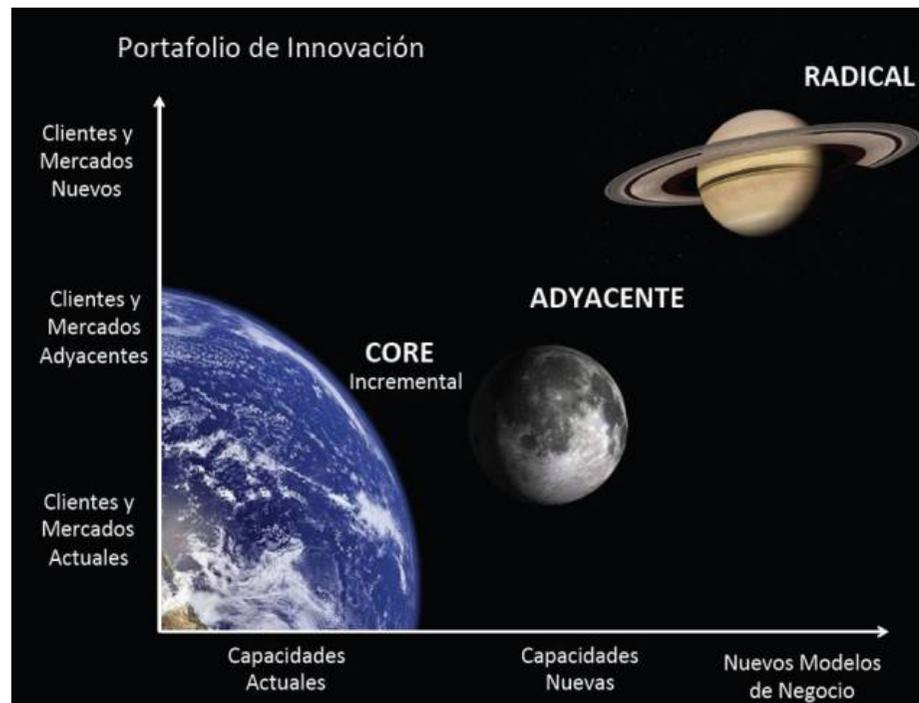
## Familias empresarias - Empresas familiares: Consecuencias de la crisis

1. Consecuencias en la familia empresaria: (Análisis cohesión familiar-solidez empresa).
2. Consecuencias en la empresa familiar:
  - ✓ en el corto plazo, cómo está afectando a mi empresa (afrontar mi situación financiera);
  - ✓ en el medio plazo, cómo afecta a mi sector (análisis Viabilidad-Solvencia de la empresa).
  - ✓ En el largo plazo, cómo afectará a mis modelos de NEGOCIO y EMPRESA FAMILIAR (¿continuarán igual o serán claramente disruptivos?).

## 2. ¿Hacia modelos disruptivos de NEGOCIO y, de EMPRESAS FAMILIARES?



## Previsiones ante la crisis económica del Covid19



- Prever la evolución del mercado y productos actuales, mercados y productos adyacentes o, nuevos mercados y productos.
- Prever que se puede hacer con las capacidades actuales, posibilidades de desarrollar nuevas capacidades o, apostar por nuevos modelos de negocio.
- Prever fuentes de financiación: mismas, distintas, ventas de determinados activos, modelos de asociación o, liquidez de la empresa para refundarla en el futuro.

## La vuelta a la actividad implicará:

### 1º Centrarse en la seguridad sanitaria

- Asegure la salud de sus trabajadores, clientes y proveedores (exige grandes mejoras comunicacionales hacia dentro y fuera de la empresa).
- Reafirme con hechos los valores históricos de su empresa familiar adaptándolos a la nueva situación.

### 2º Desarrollar nuevas habilidades

- Prepárese para funcionar eficientemente con presupuestos recortados.
- Traslade los clientes que pueda a plataformas digitales para atenderles con más rapidez y menor costo.
- Adapte su plataforma de pagos al sistema digital.
- Escanee las redes sociales para captar tendencias en tiempo real.

### 3º Imaginar el mundo Post-Covid

- Prevea los cambios socioeconómicos claves que se avecinan, tanto macro como microeconómicos (vuelta a las “localizaciones”, teletrabajo, nueva logística, etc.).
- Redefina los *presupuestos financieros* frecuentemente; las *estrategias empresariales* (UTE's, alianzas, consorcios, etc.) y; las *estructuras internas* (organizadas más por proyectos, grupos de trabajo interespecíficos que por Dptos., etc.).

## Exigencias y oportunidades para las empresas familiares

1. La primera exigencia es la máxima profesionalización de la familia como familia empresaria, capacitándose sus miembros en función de su implicación en la empresa, con el objetivo de garantizar su continuidad intergeneracional, bien como empresa familiar clásica, mixta, o sociedad patrimonial.
2. Las empresas familiares tienen mayores posibilidades de alianzas entre ellas, tanto a nivel nacional como internacional (aproveche las sinergias, la cultura familiar y la complementariedad).
3. Las empresas familiares son muy confiables para atraer inversiones ajenas por el atractivo que generan su estabilidad directiva, financiera y de apuesta por su continuidad intergeneracional.
4. Los sucesores, son un potencial para agilizar la internacionalización e innovación, por lo que han de incluirse dichos objetivos en sus itinerarios de profesionalización.

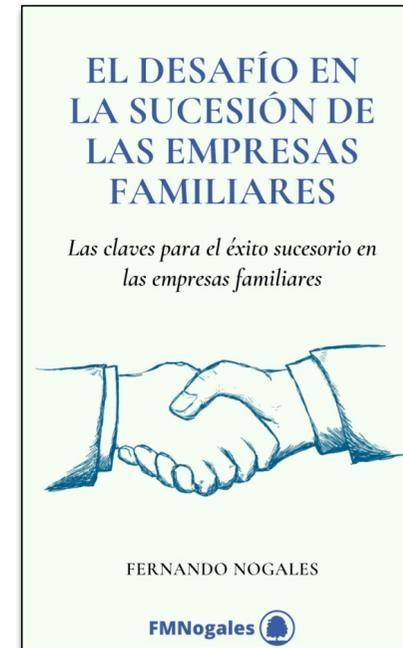
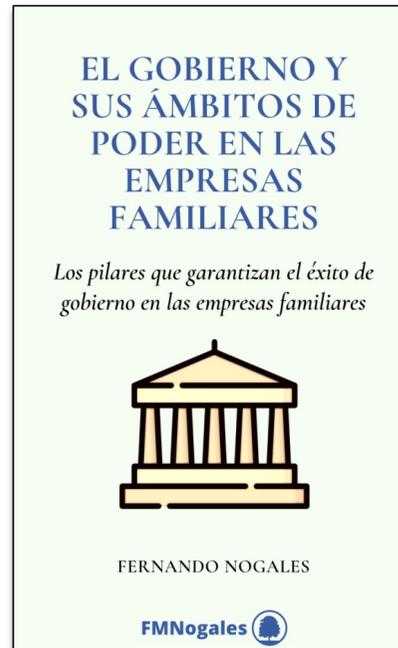
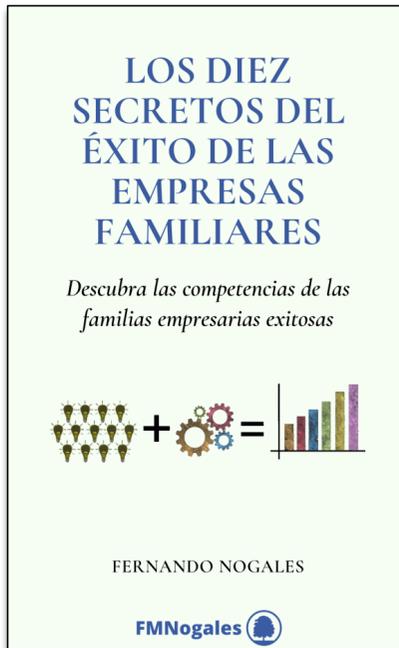
## Guía “¿Cómo conseguir el éxito en la empresa familiar?”

1. Peso de las Empresas Familiares en España y Latinoamérica.
2. ¿Qué características comunes tienen las Empresas Familiares exitosas?
  1. A nivel relacional.
  2. En materia de gobierno.
  3. De carácter sucesorio.
  4. En la elección de acompañamiento externo.

Lo podéis descargar en  
[www.fmnogales.com](http://www.fmnogales.com)



## Colección FMNogales (físico y digital)



[www.fmnogales.com/libreria/](http://www.fmnogales.com/libreria/)

*Muchas  
Gracias!*

**FIU** | Continuing &  
Professional Education  
FLORIDA INTERNATIONAL UNIVERSITY

Conferencista  
**Fernando Nogales**  
[www.fmnogales.com](http://www.fmnogales.com)  
[nogales@fmnogales.com](mailto:nogales@fmnogales.com)

FMNogales 