

PLAZAS LIMITADAS



—SEMINARIO—

RELEVO GENERACIONAL EN LA EMPRESA:

Claves estratégicas
y operativas para un
traspaso exitoso

#SeminarioAPD

Bilbao, 6 de noviembre de 2025

apd

#SeminarioAPD
Relevo generacional en la
empresa: claves estratégicas
y operativas para un traspaso
exitoso

PRESENTACIÓN

En un entorno empresarial cada vez más dinámico y competitivo, el relevo generacional se presenta como un desafío estratégico clave para garantizar la continuidad, la sostenibilidad y la evolución de las organizaciones.

A lo largo del seminario se explorarán las implicaciones, oportunidades y riesgos asociados al traspaso de liderazgo entre generaciones, analizando tanto los aspectos humanos como los estructurales que intervienen en este proceso.

Los asistentes al seminario, tras la formación, estarán capacitados para:

- Comprender los factores que inciden en un relevo empresarial exitoso.
- Identificar el punto de partida de cada empresa mediante un diagnóstico integral.
- Explorar los principales modelos de sucesión interna y de venta externa.
- Conocer las fases técnicas, emocionales y jurídicas implicadas en el proceso.
- Disponer de herramientas concretas para anticipar, negociar y ejecutar un relevo ordenado.



PROGRAMA

Relevo generacional en la empresa: claves estratégicas y operativas para un traspaso exitoso

CONTENIDOS

1.- INTRODUCCIÓN Y MARCO GENERAL

¿Qué es un relevo generacional? ¿Cómo se diferencia de una simple venta?

Tipologías de relevo: sucesión familiar, MBO, venta parcial o total, fusión.

Retos en empresas familiares: legado, emociones, poder y propiedad.

Datos clave del entorno: envejecimiento de la propiedad, falta de planificación.

2.- DIAGNÓSTICO DE PREPARACIÓN

Evaluación económico-financiera:

Balances, flujos, proyecciones

Cultura organizativa:

Valores, liderazgo, grado de dependencia

Capital humano:

Gestión del conocimiento y talento clave

Estado documental:

Contratos, propiedad intelectual, litigios, estatutos

Análisis DAFO aplicado al relevo

Implicaciones para el equipo directivo

3.- ESCENARIOS DE SUCESIÓN: INTERNOS Y EXTERNOS

Sucesión interna:

Identificación de sucesores potenciales

Modelos de acompañamiento y transmisión progresiva

Pactos familiares y de socios

Relevo externo:

Venta a empresa del sector (estratégica), fondo o family office

Gestión del contacto inicial: teaser y memorando

Perfilado de inversores: ¿qué buscan?, ¿cómo se aproximan?

Importancia de la confidencialidad y de contar con asesores expertos



PROGRAMA

Relevo generacional en la empresa: claves estratégicas y operativas para un traspaso exitoso

CONTENIDOS

4.- VALORACIÓN, NEGOCIACIÓN Y DUE DILIGENCE

Métodos de valoración

Ajustes contables

Estructura del precio

Fases de negociación

Due diligence

Cómo evitar errores comunes

5.- CIERRE Y TRANSICIÓN POST-RELEVO

Comunicación estratégica con plantilla, clientes y stakeholders

Plan de transición a 100 días: funciones, decisiones, acompañamiento

Pactos de no competencia y permanencia temporal del saliente

Gestión emocional del cierre (para la propiedad y el equipo)

Supervisión de cumplimiento (en caso de pagos aplazados o condiciones)

6.- CONCLUSIONES

-Claves del éxito:

Preparación

Asesoramiento

Planificación emocional y técnica

¿Qué puedo hacer mañana mismo para empezar el camino?

Evaluación y cierre



VICENTE GUTIERREZ

Socio Director
GRUPO BENTAS

Licenciado en Psicología.
Socio Director de Grupo Bentas, especialistas formadores.

Profesor en el Master MBA de Marketing en la Universidad del País Vasco y en el Master de Gestión de Empresas MBA Executive de la Universidad del País Vasco.

Coach y Mentor de Cargos Directivos y Políticos.

GRUPO BENTAS, ESPECIALISTAS FORMADORES, S.L. es una organización especializada en la formación del área de atención al cliente, ventas y negociación comercial.

En la actualidad es una empresa de referencia que, mediante el diseño de cursos a medida, forman a los equipos comerciales para la consecución de los objetivos de las empresas.

Trabajan diversos sectores con los sistemas más avanzados de formación y entrenamiento de Personas.



GARIKOITZ AYUELA

*Socio fundador en INBIKU Consultoría
Socio consultor en Grupo Bentas Especialistas
Formadores*

Consultor estratégico con más de 20 años de experiencia en desarrollo y liderazgo de equipos, desarrollo organizacional e innovación social, actualmente impulsa proyectos con impacto en más de 100 organizaciones desde Grupo Bentas e Inbiku.

Experiencia en empresas y multinacionales como IKEA, KIABI, Media Markt desarrollando estrategias de ventas y coordinando operaciones a nivel regional

Ha desarrollado proyectos, entre otros, para:

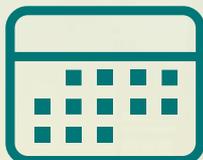
Gobierno de Cantabria, Gobierno Vasco, DEMA, Sareen Sarea, Sarbide, Traza, Salud Mental Euskadi, Aspanovas, ECCA Social, Bilbao Ekintza, Confederación Empresarial Española de la Economía Social, Aukerak-Agencia vasca de reinserción, ADEMBI, Coordinadora de ONGD Euskadi, REAS Euskadi, ADEIPA etc

SAVE THE DATE



Bilbao

Oficinas de APD
José María Olabarri, 2 – 48001 Bilbao



6 de noviembre de 2025



#SeminarioAPD Relevo generacional en la empresa: claves estratégicas y operativas para un traspaso exitoso



JORNADAS
VIRTUALES EN
DIRECTO



SÍQUELAS
DESDE
CUALQUIER
DISPOSITIVO



PONENTES Y
EXPERTOS
DE PRIMER
NIVEL



PREGUNTA
DIRECTAMENTE
A LOS
EXPERTOS

INSCRÍBETE

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- Fecha: 6 de noviembre de 2025
- Lugar: Oficinas de APD
(José María Olabarri, 2 – 48001 Bilbao)
- Recepción de Asistentes: 9:15 h.
- Horario: de 09:30 h. a 14:30 h.
- Teléfono: 94 423 22 50
- Inscripciones: <https://www.apd.es>
- Correo electrónico: inscripcionesnorte@apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Socios Protectores de APD: 195€ + IVA
- Socios Globales e Individuales de APD: 295 €+ IVA
- No socios: consultar con Josu Escudero a través de la dirección jescudero@apd.es o en el 607.320.216

SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS

CANCELACIONES

Cancelaciones gratuitas válidas hasta **48 horas** antes de la celebración de la actividad.

FORMA DE PAGO

- Domiciliación bancaria
- Tarjeta (pasarela web)
- Transferencia a:
 - Banco Santander:
ES42-0049-1182-3721-1003-3641
 - BBVA:
ES65-0182-1290-3800-0032-5792
 - Caixabank:
ES21-2100-0815-5802-0057-8991

FORMACIÓN IN COMPANY

Esta formación se puede realizar en formato In Company, diseñando y adaptando el programa a las necesidades reales de la empresa que lo solicite.

Servicio exclusivo para Socios de APD.

Contacta con **Ainara López Pablos** para más información: alopez@apd.es



CONGRESOS 2025



6 Congreso de CIOs
Madrid, 28 de mayo
Hotel Riu Plaza de España



6 Congreso de RRHH
Bilbao, 1 de octubre
Bilbao Exhibition Centre



6 Congreso de CFOs
Sevilla, 13 de noviembre
Hotel Barceló Renacimiento

Síguenos en



www.apd.es