



Encuentro Digital

VENDER, QUEDARSE O SOLTAR EL MANDO: CÓMO DECIDIR ANTES DE QUE DECIDAN POR TI

Tu empresa sin ti: Exit Compass, un
modelo de decisión basado en evidencia

#APDLive

27 de noviembre de 2026
de 11:00h a 12:00h



#APDLive

VENDER, QUEDARSE O SOLTAR EL MANDO: CÓMO DECIDIR ANTES DE QUE DECIDAN POR TI



INTRODUCCIÓN

Un empresario toma miles de decisiones a lo largo de su carrera, y casi todas pueden corregirse. Sin embargo, la decisión de salir del negocio se toma una sola vez; no se tiene experiencia y sus consecuencias las viven también otros. Quedarse es una decisión, pero muchas veces la toman el mercado, la salud o las circunstancias.

El mercado nos dice que en la mitad de los procesos de venta europeos la expectativa del vendedor es demasiado alta y, en casi uno de cada tres casos, es la brecha la que mata la operación.

Luis Piacenza presenta *Exit Compass*, el modelo de decisión resultante de su investigación: veinte años de operaciones y un estudio propio de más de 2.400 empresas españolas con más de cuarenta años de antigüedad y facturación entre 20 y 300 millones de euros.

El hilo conductor del modelo: el trabajo que hace vendible una empresa es el mismo si se vende, si uno se queda o si suelta el mando; lo que cambia son los flujos de caja. Tres claves:

- **El diagnóstico.** Cuatro variables clave para gestionar y el *múltiplo de fricción*.
- **La decisión.** Matriz de autoconocimiento para entender el proyecto de futuro y matriz de ejecución.
- **El trabajo.** Un plan de 24–36 meses para reducir al máximo la fricción en cualquier escenario de salida.

Dirigido a propietarios, familias empresarias y consejeros de empresas medianas que piensan, con mayor o menor concreción, en el siguiente capítulo. Quien asista saldrá situado en las dos matrices: sabrá desde qué casilla decide y qué le falta para llegar a la puerta que elija.

Luis Piacenza es socio de Crowe, donde dirige las áreas de Management Consulting y M&A Lead Advisory. Veinticinco años en consultoría corporativa y de negocios; ingeniero industrial, MBA (Warwick) y máster en Psicología (Northumbria), fue profesor e investigador universitario en management science. Es miembro del IISE (Institute of Industrial and Systems Engineers), BPS (British Psychological Society) y NCIS (National Coalition of Independent Scholars).

Autor de *The Exit*, una investigación sobre lo que le ocurre al empresario/a —y a su entorno— cuando vende la empresa o decide quedarse.



Encuentro Digital – De 10.00h a 11.00h

VENDER, QUEDARSE O SOLTAR EL MANDO: CÓMO DECIDIR ANTES DE QUE DECIDAN POR TI

10:00h

BIENVENDIDA

Pendiente de confirmación

10:05h

SPEECH: El futuro de la empresa: crear valor más allá del fundador

Oriol Amat

Catedrático de economía financiera de la **UPF** y presidente Observatori de la **PIME**

10:20h

PONENCIA

Luis Piacenza

Partner, Management Consulting en **CROWE**

10:50h

COLOQUIO

11:00h

FIN DEL ENCUENTRO



#TertuliasExclusivasAPD
VENDER, QUEDARSE O
SOLTAR EL
MANDO: CÓMO DECIDIR
ANTES DE
QUE DECIDAN POR TI



JORNADAS
VIRTUALES EN
DIRECTO



SÍGUELAS DESDE
CUALQUIER
DISPOSITIVO



PONENTES Y
EXPERTOS DE
PRIMER NIVEL



PREGUNTA
DIRECTAMENTE A
LOS EXPERTOS

INSCRIBIRME

INFORMACIÓN PRÁCTICA

- **Fecha:** 27 de noviembre 2026
- **Horario:** de 10:00 h. a 11:00 h.
- **Teléfono:** 934 40 76 05
- **Correo electrónico:** jsero@apd.es

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

- Los Socios Protectores de APD podrán disponer de cuantas plazas precisen para la Jornada, sin abonar cuota alguna.
- Los Socios Globales de APD podrán enviar a dos representantes a la Jornada, sin abonar cuota alguna.
- Los Socios Individuales de APD podrán asistir a la actividad, sin coste.

SER SOCIO DE APD TIENE IMPORTANTES VENTAJAS, consulte en el 93 440 76 05 o acrespo@apd.es.



LA COMUNIDAD GLOBAL DE DIRECTIVOS

APD Zona Catalunya

Avinguda Diagonal 520, 2-3.

08006 Barcelona

inscripcionesmediterranea@apd.es

93 440 76 05

Síguenos en



www.apd.es