



Comunicado para nuestros socios de AEFCLM

~ De familia a familia ~

elaborado por: Sánchez-Crespo Abogados y Consultores®

Expediente: 08.004.04.58

Asunto: Subvención del protocolo y DiPROCEF®

Fecha: 18 de junio de 2008

Madrid, 25 de junio de 2008

Estimados socios:

Todos conocéis nuestro compromiso con la asociación. Sabéis que la venimos patrocinando desde el año 2004 y que recientemente hemos renovado el patrocinio por tres años más.

Os escribimos para recordaros que la Junta de Comunidades ha aprobado recientemente **subvenciones para elaborar protocolos familiares**. Con ello, la administración autonómica quiere apoyar la continuidad de las empresas familiares.

Estas subvenciones se traducen en importantes ayudas a fondo perdido para el pago de los costes externos de asesoramiento y consultoría que se deriven de la realización de protocolos familiares.

Os adjuntamos una copia de la resolución por la que se aprueban las ayudas y el artículo que Economía y Empresas nos solicitó con motivo de dicha aprobación y que publicó hace dos semanas. En el artículo resumimos el contenido de la resolución.

Todos sabéis ya que **el protocolo familiar es la pieza clave** del proceso de sucesión y cambio generacional y de profesionalización de la empresa familiar. Es decir, la llave para garantizar su continuidad. Su elaboración es la excusa perfecta para sentar alrededor de la mesa a los miembros de la familia a hablar, compartir expectativas y sentimientos y planificar el futuro de los miembros de la familia y de la empresa.

Pero el protocolo no basta per se. Es el punto de partida. Luego hay que ejecutarlo: capitulaciones matrimoniales, modificaciones de estatutos, testamentos, optimización de la estructura de la empresa, formación y desarrollo de los miembros de la familia, profesionalización de la gestión de los recursos humanos, profesionalización del marketing, planificación fiscal, gestión del patrimonio familiar, mejora legal continua y otras tantas son tareas que se han de realizar a raíz de la firma del protocolo (o en paralelo) y que también son básicas para el futuro de la familia y de la empresa.

Por ello y como apoyo a la iniciativa de la Junta de Comunidades, a aquéllos que hayáis abordado o abordéis en el futuro la elaboración del protocolo con nosotros os ofrecemos, como complemento a su elaboración, la preparación -sin coste alguno para vosotros- de nuestro **"Diagnóstico para la Profesionalización y Continuidad de la Empresa Familiar (DiPROCEF®)"**.

La oferta se concreta en la elaboración de dicho diagnóstico y en la realización de un *workshop* para analizar la situación concreta de la empresa, entregándose al final del proceso una **hoja de ruta** con todas las tareas pendientes de realizar para profesionalizar la empresa y garantizar su continuidad. Os adjuntamos un breve esquema de los temas que tratamos en nuestro diagnóstico.

No dudéis en llamarnos, estaremos encantados de atenderos.

Recibid todos un afectuoso saludo,



Fdo. D. Antonio J. Sánchez-Crespo Casanova

DIPROCEF®

I. Profesionalización del gobierno de la empresa

Estudio de la organización del gobierno de la empresa (junta general, órgano de administración y consejo asesor) y del gobierno de la familia empresaria (junta de familia y consejo de familia) para identificar las acciones necesarias a llevar a cabo para profesionalizar la toma de decisiones.

II. Organización documental societaria

Análisis del cumplimiento de obligaciones documentales, entre ellas, la llevanza de los libros oficiales obligatorios: actas, registro de socios, registro de acciones nominativas y depósito de cuentas.

III. Reestructuración y reorganización de la empresa o del grupo de empresas

Identificación de la estructura de la empresa y del patrimonio familiar para proponer una nueva estructura que permita eliminar riesgos para los activos familiares no afectos a las actividades empresariales y minimizar la carga fiscal (holding, grupos fiscalmente consolidados, etcétera...).

IV. Incremento de la eficiencia comercial

Análisis de productos y servicios, identificación de canales de venta, identificación de mercado por regiones y países, ayuda a encontrar un posicionamiento competitivo, definición y mejora de procesos y herramientas comerciales.

V. Estrategia de *branding*

Analizar el uso del apellido o apellidos familiares como nombre comercial o marca y, a partir de los valores que se quieran transmitir, definir los requisitos para que los miembros de la familia puedan utilizarlos.

VI. Reducción de costes

Mejora de la competitividad a través de la identificación y reducción de costes no estratégicos.

VII. Profesionalización de la gestión de recursos humanos

Adecuación de la estructura salarial al mercado e implantación de sistemas de dirección y gestión por objetivos.

VIII. Internacionalización

Identificación -a partir del sector de actividad y el entorno económico, político y social- de países y jurisdicciones (principalmente en Europa del este y Asia) idóneas para desarrollar los negocios familiares.

IX. Protección de la propiedad industrial en la empresa

Identificación de invenciones y otros activos intangibles protegibles por la vía de patentes, modelos de utilidad, diseños industriales y otras figuras y de signos distintivos protegibles vía marcas y nombres comerciales con el fin de garantizar la exclusividad de su uso y evitar conflictos.

X. Protección de la propiedad intelectual de la empresa

Identificación de obras protegibles por derechos de propiedad intelectual con el fin de garantizar la exclusividad de su uso y evitar conflictos con terceros cedentes, cesionarios o competidores.

XI. Cumplimiento de obligaciones legales (*compliance*)

Análisis del grado de cumplimiento de las obligaciones derivadas de los regímenes jurídicos de protección de datos de carácter personal y de servicios de la sociedad de la información para evitar la imposición de sanciones que, además del perjuicio económico que suponen, afectan a la reputación de la compañía.

XII. Fiscalidad del patrimonio inmobiliario

Análisis de la situación del patrimonio inmobiliario de la familia en orden a conseguir los beneficios fiscales propios de la empresa familiar (transmisión del patrimonio).

XIII. Mejora de las relaciones de la empresa con terceros

Análisis de las relaciones comerciales mantenidas por la empresa con sus proveedores, clientes, colaboradores, distribuidores y demás personas para mejorar las relaciones con los mismos a través de la firma de los contratos necesarios en materia mercantil: venta, arrendamiento, colaboración, distribución, agencia, concesión, publicidad, consumidores y usuarios, condiciones generales de contratación, comercio electrónico, comercio minorista, venta a distancia, transporte, etcétera.

Diagnóstico y tareas que venimos realizando para empresas familiares de toda España desde hace más de veinticinco años cuando D. Antonio José Sánchez-Crespo Casanova fundó nuestro despacho profesional.

Esperamos que esta iniciativa resulte de vuestro interés. Ya sabéis que estamos a vuestra disposición para todo lo que necesitéis. Una vez más, muchas gracias.



~ Pasión por la excelencia ~