

EL RELEVO SE PREPARA. EL LIDERAZGO SE PRACTICA.

Pasar el mando y tomar el mando

Programa Premium de relevo de liderazgo · Tres meses

En tres meses, definimos qué responsabilidades transferir, preparamos a quienes asumirán el liderazgo y revisamos cómo funciona la delegación en decisiones reales.

01

Alinear las expectativas

Qué se delega

Identificar las decisiones que hoy dependen del liderazgo actual.

Quién está preparado

Escuchar a los participantes y reconocer fortalezas y necesidades de desarrollo.

Cómo vamos a trabajar

Acordar objetivos, responsabilidades y reglas de comunicación.

02

Preparar el relevo

Quién puede decidir

Definir qué decide cada persona, con qué límites y cuándo debe consultar.

Cómo desarrollar líderes

Establecer prácticas de aprendizaje para quienes asumirán nuevas responsabilidades.

En qué orden avanzar

Organizar la transferencia de responsabilidades, con fechas y responsables.

03

Confirmar el sistema

Cómo funciona en la práctica

Acompañar decisiones delegadas dentro del alcance elegido.

Qué hay que ajustar

Revisar avances y dificultades; ajustar roles, límites y apoyos.

Qué sigue después

Entregar un plan para los próximos 90 días con responsables y seguimiento.

Mejores decisiones pueden generar valor superior a la inversión, según el contexto y la ejecución. Sin retorno económico garantizado.

ARIE SCHWARTZMAN / DIRECCIÓN DEL PROGRAMA

Programa dirigido por Arie Schwartzman en conjunto con consultores internacionales e interdisciplinarios, seleccionados según las necesidades de la empresa. Modalidad completamente online, con tecnología para documentar acuerdos, coordinar el trabajo y dar seguimiento. La composición y dedicación del equipo se confirman antes de contratar.

12 ENTREGABLES · CUATRO POR MES · UNA RUTA DE IMPLEMENTACIÓN

Entregables para sostener el relevo

Cada entrega identifica decisiones, responsables o acciones concretas. El cierre de cada mes se valida con el responsable interno.

MES 1 Alinear las expectativas 01 Mapa de decisiones Lista de decisiones actuales, quién las toma y cuáles conviene delegar primero. 02 Resumen de preparación Síntesis de entrevistas: expectativas, fortalezas y brechas de los participantes acordados. 03 Acuerdos de trabajo Objetivos, roles iniciales y reglas de comunicación y resolución de desacuerdos. 04 Plan de trabajo Agenda de los tres meses: hitos, responsables, información necesaria y registro de seguimiento. Validación: prioridades, participantes y plan de trabajo confirmados.	MES 2 Preparar el relevo 05 Matriz de autoridad Para cada decisión del piloto: quién decide, límites, a quién consulta y cuándo escala. 06 Plan de desarrollo Un documento con objetivos, prácticas y evidencias de avance por cada líder acordado. 07 Calendario del relevo Qué responsabilidad pasa a quién, en qué fecha y bajo qué condiciones. 08 Guía del piloto Pasos para probar la delegación, decisiones incluidas y criterios para revisar los resultados. Validación: responsables, límites y condiciones del piloto confirmados.	MES 3 Confirmar el sistema 09 Registro de decisiones Casos del piloto: decisión, responsable, resultado y aprendizajes observados. 10 Informe de avances Balance frente a los objetivos: evidencias, pendientes y ajustes recomendados. 11 Guía de continuidad Roles y reglas ajustados, reuniones de seguimiento y forma de resolver bloqueos. 12 Plan de próximos 90 días Prioridades posteriores, responsables, fechas e indicadores para sostener el avance. Validación: resultados revisados y continuidad asignada a responsables.
---	---	--

Entregables y continuidad

En tres meses se desarrollan los 12 entregables, el sistema de trabajo y el piloto de relevo acordado. La empresa aporta información, valida las entregas y ejecuta las decisiones. Se implementa el piloto dentro del alcance definido; no se garantiza completar toda la sucesión en tres meses.

Pago. Tarjeta o transferencia bancaria en Estados Unidos. Generación de invoice (factura comercial). Más impuestos aplicables.

Continuidad opcional. Al cierre, la empresa decide si desea seguimiento mes a mes o una nueva etapa de tres meses. Alcance, inversión y condiciones por acuerdo escrito.

UN SOLO PROGRAMA · INGRESO MEDIANTE SOLICITUD Y ACEPTACIÓN

La empresa recibe claridad, procesos y diseño e implementación de un piloto del relevo.

INVERSIÓN DEL PROGRAMA

US\$9,999

al mes, durante 3 meses

Total: US\$29,997 + impuestos aplicables

Qué recibe la empresa

12 entregables definidos y un proceso piloto de delegación. El equipo prepara los documentos, facilita el trabajo con los líderes y acompaña la revisión de decisiones reales.

Alcance propuesto para una empresa. Los participantes, las decisiones del piloto y el calendario se acuerdan al inicio.

CÓMO SE ENTREGA EL PROGRAMA

Trabajo con líderes y relevo	Encuentros online para acordar prioridades, desarrollar criterios de decisión y revisar la implementación del piloto.
12 entregables en tres meses	4 por mes, descritos en la página 2. Entrega digital editable y versión de consulta; revisión conjunta con el responsable de la empresa.
Seguimiento cada semana	Un registro compartido de tareas, responsables, avances y bloqueos, actualizado semanalmente; cierre mensual dentro del mismo registro.
Preparación y documentación	Análisis de la información recibida y desarrollo de documentos, materiales y sistemas de apoyo dentro del alcance del piloto.

Dedicación prevista. Aproximadamente 42 horas mensuales del equipo: 21 de trabajo conjunto con líderes y relevo y 21 de trabajo interno con herramientas de IA para análisis, documentos, materiales y sistemas de apoyo. Total previsto: 126 horas en tres meses. Dedicación compartida, no por persona; distribución según el alcance y calendario acordados.

Ingreso: solicitud → revisión de necesidades y capacidad → alcance y condiciones acordados → aceptación y contratación. Aplicar no obliga a contratar. Los ajustes de alcance o inversión requieren acuerdo expreso; no son automáticos.

PROGRAMAS RELACIONADOS

Adopción de inteligencia artificial en negocios familiares

Preparación del negocio familiar para una futura venta

Políticas internas. No hay devoluciones por el tiempo y los recursos comprometidos. No incluye viajes ni licencias externas. El fin de este programa es educativo. No constituye asesoría legal, financiera ni médica, ni incluye intermediación en la venta de la empresa. Consulte a sus propios especialistas en la materia.

Políticas de privacidad y otros términos y condiciones: visitar [SchwartzmanGlobal.com](https://www.schwartzmanglobal.com).