

DIPLOMADO

Sinergias de crecimiento: Alianzas, ventas, fusiones y alianzas estratégicas

Reseña del programa	El programa aborda los elementos necesarios para valorar la conveniencia de asociarse, vender o comprar una empresa, ya sea como una alternativa de crecimiento, como un medio para lograr una sólida posición competitiva. El curso recupera la perspectiva personal y el plan de vida del empresario, así como los movimientos clave en las negociaciones.
Coordinador	Mtro. Raúl Gutiérrez García
Currículum del coordinador	Licenciado en Mercadotecnia por la Escuela Superior de Mercadotecnia, Licenciado en Contaduría Pública por la UIA Ciudad de México, Maestro en Ciencias Económicas por la State University of New York. Experiencia profesional como Director General de Maderas Padierna, S.A. de C.V. y Gerente General de Ventas de Grupo Duraplay. Actualmente es Director de Syracuse Consultores Asociados S.C.
Perfil de ingreso	Profesionistas titulados en cualquier disciplina que estén desempeñando o aspiren a un puesto directivo, consultores y asesores. Personas que desempeñen una actividad profesional independiente ya sea como empresario o pequeño contribuyente.
Requisitos de ingreso	<ul style="list-style-type: none"> · Copia de título, cédula o carta de pasante y Currículum
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> · Dotar a los participantes de conocimientos técnicos necesarios para hacer los planteamientos adecuados en la decisión de compra, venta o fusión entre empresas. · Complementar las fortalezas entre negocios dando por resultado una sólida posición competitiva. · Ayudar a analizar el nuevo papel como socio, antes dueño único, o ex empresario con las situaciones que esto conlleva, para la correcta decisión definitiva antes de que se generen mayores costos, trámites y especulaciones de clientes, empleados y proveedores.

Módulo I

PLAN DE VIDA PERSONAL / HACIA UN NUEVO HORIZONTE

Duración: 20 horas

- ¿Dónde nos encontramos ahora?
 - Autoubicación, potencialidades y limitaciones
 - Mi pasado
 - Mi presente
 - Mi futuro
- Conocimiento de la propia personalidad, necesidades y valores
 - ¿Qué quiero para mi vida?
 - Aquello que siempre quise hacer.
 - Significado de vida, sentido de logro y vitalidad
- Qué es y cómo aplicar a mi vida la Inteligencia Emocional y el Coaching
 - Las competencias de la I.E.
 - Herramientas para el desarrollo que nos aporta el Coaching
 - Conciencia de prosperidad

DIPLOMADO

Sinergias de crecimiento: Alianzas, ventas, fusiones y alianzas estratégicas

Contenido temático

- Diseñando un plan acorde a mis expectativas
 - La importancia de saber trazar objetivos
 - El uso del tiempo como recurso básico
 - Diagrama de flujo del plan de vida

Módulo II

VALORACIÓN DE LA EMPRESA

Duración: 20 horas

- La auditoría de compra (Due Diligence).
 - Entorno industrial y económico.
 - Mercado en industria.
 - Proceso de negocio.
 - Reportes financieros.
 - Aspectos legales y fiscales.
- Diseño general de la transacción.
 - Análisis de factores de riesgo.
 - Análisis de los Drivers Operativos del negocio.
 - Revisión de Drivers No Operativos.
- Modelo de valuación.
 - Metodología de Análisis de Flujos de Efectivo Descontados.
 - Análisis de sensibilidad con apalancamiento financiero.
- Valuación preliminar.
 - Análisis de operaciones similares.
 - Análisis de múltiplos de mercado.
 - Role del comité de valuación.
- Valuación definitiva.
 - Formulación de reporte y dictamen.

Módulo III

ESTRATEGIA LEGAL Y FISCAL

Duración: 20 horas

- Aspectos Jurídicos de las Alianzas
 - La globalización
 - Definición y ventajas de las alianzas
 - Tipos de alianzas
 - Selección de la estructura jurídica
 - Proceso de formación de la alianza:
- Las partes del contrato
 - El Preacuerdo y La Carta de Intención
 - Estudio Conjunto de Factibilidad
 - Acuerdo Final:
 - El Contrato: Cláusulas Social relevantes

DIPLOMADO

Sinergias de crecimiento: Alianzas, ventas, fusiones y alianzas estratégicas

Contenido temático

- Resolución de Conflictos y La Liquidación de la Alianza
 - Aspectos Legales de la Liquidación
 - Aspectos Financieros
- Aspectos Financieros Y Fiscales de las Alianzas
 - Operaciones de Activos
 - Operaciones De Acciones
 - Joint Ventures, Alianza Estratégica y Procesos de Integración
 - Aspectos Fiscales: Costo de la Transacción, Beneficios Posteriores a la Operación
- Aspectos Laborales en las Alianzas
 - Marco Legal Aplicable
 - Situación Referente al Contrato Colectivo
 - Sustitución Patronal
 - Aspectos de Seguridad Social

Módulo IV

EL PLAN DE NEGOCIOS RENOVADO

Duración: 20 horas

- Análisis FODA
 - Clasificación
 - Diseño de estrategias
- Enunciados de Destino.
 - Diferencia entre innovación y renovación
 - Enfoque de Rentabilidad
- Los nuevos drivers del negocio
 - El nuevo marco competitivo.
 - Matriz de Crecimiento producto / Mercado
- Defina su estrategia Maestra
 - Segmentación Adecuada
 - La Comunicación Mercadológica
- El formato del plan de Negocios.
 - Su estructura.
 - Reporte Ejecutivo.

Módulo V

ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN

Duración: 20 horas

- Elementos de la Negociación
 - Información
 - Tiempo
 - Poder

DIPLOMADO

Sinergias de crecimiento: Alianzas, ventas, fusiones y alianzas estratégicas

Contenido temático

- Etapas de la Negociación
 - Acercamiento preliminar
 - Bases para la auditoría
 - Acuerdo final
- Planeación de la negociación
 - Formato integral
 - Planteamiento de entrada
 - Salvando las apariencias
- Salvando el conflicto
 - Creatividad
 - Propuesta preliminar
 - Presentación del precio
- Acuerdo final
 - Tipos de acuerdo
 - Planes de traslado de propiedad
 - Resumen de la acordado antes de legalizarlo

Informes

Nayeli Cruz Tapia
Tel. 59.50.40.00 Ext. 4808 y 7615
nayeli.cruz@uia.mx

Coordinadora del área

Mirna Arzate Cienfuegos
Tel. 59.50.40.00 Ext. 4626
mirna.arzate@uia.mx