

PROGRAMA VENDA D'EMPRESSES I NEGOCIS

Formació d'empresaris i directius

Gener-febrer de 2022

Barcelona

-10%
per a socis
Business del
Club Cambra

"Estàs considerant
vendre l'empresa,
o bé créixer,
mitjançant adquisicions?"



PRESENTACIÓ

- Ha arribat el moment de fer plantejar-se una venda o és millor diversificar en altres negocis?
- Quin és el millor moment per vendre?
- Quin és el màxim valor possible per al meu negoci? Quina diferència hi ha entre valor i preu?
- Com es retribueix el valor generat durant anys de gestió i guanys acumulats?

La consideració de la possibilitat de venda de la pròpia empresa és un esdeveniment únic i irrepetible en la vida de l'empresari/a i **del propi negoci** i és per això que resulta indispensable disposar del màxim coneixement possible entorn a aquest procés tan singular.

L'excepcionalitat d'aquests processos demanen d'unes capacitats i coneixements que facilitin a l'empresari/a tant l'anàlisi com la presa de decisions. Abans d'iniciar el procés de venda, cal comprendre les diferents fases que el componen, així com tots els aspectes transaccionals derivats d'aquest procés, tenint **controlades tres vessants: la empresarial, la jurídica i la emocional**.

Amb una metodologia pràctica i participativa, el plantejament del curs mitjançant l'estudi de casos, i les discussions i reflexions en primera persona, es contribueix a analitzar i diagnosticar la pròpia realitat empresarial treballant els elements fonamentals sobre els processos de venda d'un negoci, basats en dos eixos principals:

- Una reflexió de fons sobre les motivacions i la idoneïtat per a procedir a la venda d'una empresa. *Trinomi del Model de Negoci, Model Corporatiu i Model Vital*.
- Una aproximació als processos habituals de venda i els elements que cal tenir en consideració.

OBJECTIUS

- Presentar a l'empresari/a variables de reflexió sobre els elements claus de creació de valor en les operacions de venda d'empreses.
- Introduir als assistents en les pràctiques, metodologies i criteris seguits per la praxis empresarial d'aquests processos.

A QUI VA ADREÇAT?

Aquest programa està adreçat a empresaris/es que desitgen conèixer quin és i com es desenvolupa el procés de venda i valoració del propi negoci.

METODOLOGIA

L'exposició del contingut amb exemples, casos pràctics, i la interacció amb l'assistent, així com el mètode del cas, afavorirà la seva aplicació directa a la pràctica empresarial.

PROFESSORAT

Josep Maria Moré. Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresariales. MBA per l'IESE. Consultor en la compra i venda d'empreses, processos de M&A, i també en processos de reestructuració corporativa a la PIME. Forma part de diversos Consells d'Administració.

Jordi Gallemí. Advocat. Soci director Addwill. Membre de diversos Consells d'Administració. Especialista en procesos Due Dilligence.



Programa

La idoneïtat d'una bona preparació: Com identificar les palanques del valor d'una empresa abans d'una possible venda.

• Model vital de l'empresari

- Model vital present i futur dels diferents *stakeholders* de la companyia.
- Qüestions socio-polítiques de l'empresa.
- Aspectes psicològics davant del procés de venda.
- Palanques de valor en relació a les persones.

• Model de Negoci

- Proposta de valor del model actual de negoci. Sostenibilitat.
- Situació competitiva present i futura.
- Estratègies de creació de valor i potenciació del negoci.
- Palanques de valor del negoci.

• Model corporatiu

- Estratègies Corporatives.
- Cas pràctic de diagnòstic intern/extern. Discussió del cas.
- Palanques de valor corporatives.

Procés de Venda:

- Procés de venda: itinerari.
- Identificació de potencials compradors.
- Valoració de la empresa:
 - Valor vs. Preu.
 - Posició venedora vs. posició compradora.
- Preu i elements de la transacció: Formes de pagament i entrada de caixa efectiva.
- Cas pràctic de valoració d'empreses.
- Negociació: Estratègies d'aproximació al potencial comprador i fases.
- Lideratge de l'operació.
- Tipologies d'operacions societàries.
- Tancament de l'operació i aspectes jurídics; *Due Diligence*.

campus cambra

DURADA I CALENDARI

25 de gener i 1 i 8 de febrer de 2022 (12 hores) de 9.30 a 13.30 h.

LLOC DE REALITZACIÓ, MATRÍCULA I INSCRIPCIONS

Cambra de Comerç de Barcelona
Av. Diagonal, 452
08006 - Barcelona

El preu de la matrícula és de **595 euros** (exempt d'IVA).
Per inscriure's, els participants hauran d'emplenar el qüestionari que rebran prèviament i lliurar-lo a la Cambra de Comerç de Barcelona. Un cop rebut el qüestionari, es confirmarà la plaça per correu electrònic. Places limitades.

AJUTS A LA FORMACIÓ

- Possibilitat de **bonificar part de l'import de la matrícula del programa** segons l'establert per la *Fundación Estatal para la Formación en el empleo*.

Des de la Cambra us podem fer aquest tràmit.

Per gaudir d'aquest servei, cal:

- Inscriure's en el programa.
- Entrar a l'apartat de bonificació de la formació de la pàgina de la Cambra **www.cambrabcn.org**
- Donar i reenviar la informació sol·licitada dotze dies abans de la data d'inici al curs.
- Assistir a més del 75 % de les hores de formació.
- **Condicions especials per a autònoms**, truca'ns i t'informarem.
- **10 % descompte** Campus Cambra Alumni.

Més informació i inscripcions



Txus Martínez



mjmartinez@cambrabcn.cat



902 448 448 ext. 5396



Cambra Barcelona



Cambra Barcelona



@cambrabcn

www.cambrabcn.cat