

PROGRAMA VENDA I COMPRA D'EMPRESSES I NEGOCIS

Formació d'empresaris i directius

8 i 9 de juliol de 2019

Barcelona

-10%
per a socis
Business del
Club Cambra

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



Si es donen oportunitats en el mercat de creixement mitjançant la compra d'altres empreses o bé si ha arribat el moment de vendre la pròpia empresa en condicions òptimes per a apropiarse del valor generat, l'empresari o directiu es planteja un seguit de preguntes pertinents:

- L'empresa en qüestió, té avui el màxim valor possible? Té potencial de major generació de valor?
- Com es retribueix el valor generat per el venedor a l'hora que el comprador aconsegueix pagar el mínim preu possible?
- Com puc identificar noves oportunitats i que incorporin models de creixement? Hem de pensar en la diversificació (en productes, mercats, segments...)?

Els processos de venda o de compra d'una empresa és sempre una activitat singular. L'excepcionalitat d'aquests processos requereix d'unes capacitats i coneixements que disminueixin la incertesa.

En les dues sessions del curs, es promouen reflexions i s'aporten elements bàsics sobre els processos de compra i 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 o compra d'una empresa. Trinomi del Model de Negoci, Model Corporatiu i Model Vital
- Una aproximació als processos habituals de venda i de compra i els elements que cal tenir en consideració.

El plantejament del curs, mitjançant l'estudi de casos pràctics i les discussions i reflexions en primera persona, contribueix a analitzar i diagnosticar la pròpia realitat empresarial.

A QUI VA ADREÇAT?

Aquest programa s'ha dissenyat per a propietaris/es, partícips i empresaris/es que es plantegen processos de venda o bé de compra de negocis per a generar més valor, bé sigui per adquisicions i/o fusions.

OBJECTIUS

Presentar variables de reflexió sobre els elements de creació de valor en les operacions de compra i/o venda d'empreses.

Introduir en les pràctiques, metodologies i criteris seguits per la praxis empresarial en aquests processos.

METODOLOGIA

L'exposició del contingut amb exemples i 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. Consultor especialista en la venda d'empreses i processos de M&A. També en processos de reestructuració corporativa en pimes. Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresariales. MBA per l'IESE. Forma part de diversos Consells d'Administració.

Jordi Gallemí. Llicenciat en Dret per la UB, titulat per ESADE en Dret Concursal. Experiència en la pràctica processal i mercantil, en l'àmbit societari, amb participació en operacions de fusió, escissió o segregació de branques d'activitat en l'àmbit de pimes. Secretari de diversos Consells d'Administració.



Programa

Creació de valor empresarial: com identificar les palanques del valor d'una empresa, ja sigui la pròpia per a vendre-la o bé identificar les claus del valor actual de les potencials empreses a adquirir. Estudiar i entendre estratègicament la posició actual de valor de la companyia i com potenciar-la:

• Model vital

- Model vital present i futur dels diferents stakeholders de la companyia.
- Qüestions socio-polítiques de l'empresa.
- Aspectes psicològics del venedor/propietari davant del procés de venda.
- Palanques de valor de 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 de negoci.

• Les vendes i el control pressupostari

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

Procés de Compra-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

8 i 9 de juliol de 2019 (12 hores) de 9.30 a 13.30 h i de 15.30 a 17.30 h.

LLOC DE REALITZACIÓ, MATRÍCULA I INSCRIPCIONS

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

El preu de la matrícula és de 695 euros (exempt d'IVA). Dinar de les dues jornades inclòs en el preu.

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.org



902 448 448 ext. 5396



Cambra Barcelona



Cambra Barcelona



@cambrabcn

www.cambrabcn.org