

PROGRAMA VENDA I COMPRA D'EMPRESSES I NEGOCIS

Formació d'empresaris i directius

Novembre 2019

Delegació al Baix Llobregat

-10%
per a socis
Business del
Club Cambra

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



PRESENTACIÓ

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

- L'empresa, té avui el màxim valor possible? Té potencial de generar més valor?
- Com es retribueix el valor generat per el venedor a l'hora que el comprador aconsegueix pagar el mínim preu possible?
- Com es poden identificar noves oportunitats que incorporin models de negoci que ens ajudin a créixer? Hem de pensar en la diversificació (en productes, mercats, segments...)?

El procés de compra o venda d'una empresa és sempre una activitat singular i l'excepcionalitat d'aquests processos requereixen d'unes capacitats i coneixements que disminueixin la incertesa. En les dues sessions del curs, promourem reflexions i treballarem els elements bàsics que sobre els processos de compra i venda d'un negoci hem de conèixer. Ens basarem en en dos eixos principals:

- Les motivacions i la idoneïtat per a procedir a la venda o compra d'una empresa.
- Farem una aproximació als processos habituals de venda i de compra i els elements que cal tenir en consideració abans i al llarg del procés.

El plantejament del curs, mitjançant casos pràctics, discussions en grup i reflexions en primera persona, contribuirà 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 i/o desitgen aprofundir en els 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 en la pràctica d'aquests processos.

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 Empresarials. 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 de l'empresari

- 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.

• Model corporatiu

- 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

18 i 25 de novembre de 2019 (12 hores) de 9.30 a 13.30 h i de 15.00 a 17.00 h.

LLOC DE REALITZACIÓ, MATRÍCULA I INSCRIPCIONS

Delegació al Baix Llobregat
C/ Laureà Miró, 350
08980 - Sant Feliu de Llobregat

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 Requena



santfeliu@cambrabcn.org



902 448 448 ext. 1037



Cambra Barcelona



Cambra Barcelona



@cambrabcn

www.cambrabcn.org