



EGADE Business School
Tecnológico de Monterrey

Executive Education

**Habilita el
crecimiento
estratégico
de tu empresa
con un proceso
efectivo de M&A**

Challenge
the present,
Shape
the future.

Mergers & Acquisitions

Corporate Growth and Entrepreneurial Acquisitions.

En medio de los cambios geopolíticos y de mercado, durante la primera mitad de 2022 se observó un incremento en las fusiones y adquisiciones empresariales por ser una estrategia de crecimiento inorgánico probada y estable para enfrentar la transformación.

Diseña el rumbo estratégico de crecimiento de tu empresa a través de un proceso de fusiones y adquisiciones. Mergers & Acquisitions, Corporate Growth and Entrepreneurial Acquisitions, el novedoso programa de Executive Education de EGADE Business School, te guiará en cada parte del proceso.

Adquiere el conjunto de competencias y herramientas con las que podrás identificar y evaluar oportunidades para adquirir organizaciones con el potencial de integrarlas a tu empresa.

Desarrollarás perspectivas innovadoras para la adquisición y operación de empresas ya existentes con activos y talentos ya establecidos, que impacten en la competitividad, mitiguen riesgos e incrementen el alcance geográfico y de mercado.

Este programa te acompañará en cada una de las etapas, desde la búsqueda de la empresa, valuación, estructuración de la oferta, negociación para la adquisición, liderazgo e integración de los negocios, así como la creación de valor. Explora los modelos y técnicas que necesitas, desde la perspectiva de los principales retos de dirigir una organización hasta la integración de la empresa adquirida.

Gestiona la creación de valor por medio de adquisiciones y alianzas estratégicas



Lo que te llevas:

- Conoce todo el proceso desde la búsqueda, adquisición y gestión de un negocio.
- Explora los procesos de Due Diligence, valuación y estructura de la transacción.
- Evalúa estrategias para crear sinergias.
- Aterriza tus conocimientos en la realidad empresarial de México y LATAM.
- Rodéate de empresarios y líderes emprendedores de la comunidad EGADE Business School del Tec de Monterrey, universidad rankeada entre las 5 mejores en emprendimiento, según The Princeton Review y Entrepreneur Magazine.

Modelo Educativo:

- Aprendizaje de conceptos, modelos y herramientas prácticas.
- Análisis de casos reales.
- Desarrollo de ejercicios prácticos y lecturas.
- Charlas con experimentados inversionistas, consejeros y mentores.
- Discusión en grupos selectos y enfocados.
- Vivencia virtual de alto nivel.
- Conocimiento aplicable con impacto inmediato.

Este programa es dirigido a:

1. Ejecutivos corporativos de planeación estratégica interesados en el crecimiento inorgánico.
2. Empresarios que desean adquirir nuevos negocios.
3. Emprendedores interesados en adquirir una empresa convirtiéndose en su director y accionista.
4. Consultores y asesores patrimoniales.



Módulo 1

Fundamentos estratégicos de las Adquisiciones Empresariales

Explorarás los conceptos fundamentales de la adquisición de empresas y todos los aspectos a considerar antes de optar por este camino. Cómo y cuándo iniciar la búsqueda, además de las diferencias entre adquisiciones financiadas y no financiadas.

Módulo 2

Evaluación y valoración de empresas a adquirir

Identificación de empresas relevantes dentro de un gran número de posibilidades. Adquiere las mejores competencias mediante ejercicios prácticos y metodologías de evaluación y aprende a distinguir organizaciones con potencial de crecimiento y viabilidad financiera que generen los retornos esperados.

Módulo 3

Elementos clave estratégicos y prácticos

Se profundizará sobre los principios y las mejores prácticas en la búsqueda de empresas para un mayor éxito, evaluación de alternativas estratégicas o de valoración de sinergias mediante el análisis de casos prácticos para provocar conversaciones y discusiones.

Módulo 4

Modelos Financieros M&A

Comprensión profunda de los métodos de valoración, examinar la manera en que se crea valor y las negociaciones en el contexto de las fusiones y adquisiciones.

Módulo 5

Due Diligence y términos del LOI

Conoce cómo llevar a cabo un proceso de Due Diligence de manera eficaz que proporcione más elementos a la negociación y proceso de compraventa. Analizarás los términos principales de un LOI y su importancia desde el inicio de la búsqueda.



Módulo 6

Aspectos legales y oferta de compra

Revisa los términos necesarios a negociar con los demás accionistas en el proceso de compraventa y los impactos legales y fiscales a considerar en el momento de adquirir una empresa.

Módulo 7

Términos de fusión y alternativas de la transacción

Analiza los fundamentos y manejo necesarios para la documentación de las operaciones con sus diversas estructuras.

Módulo 8

Acuerdos de estructura y financiamiento

Examina cómo adquirir un negocio con poco o nada de dinero, desde la obtención del capital o deuda, así como estructurar los acuerdos de compraventa en beneficio de ambas partes.

Módulo 9

Plan de los 100 días, Integración Post Merger y Gestión de Crecimiento

Las mejores prácticas para la integración Post Merger y cómo elaborar un plan de comunicación y transición. Cuáles son los puntos claves a tomar en cuenta durante los primeros cien días y establecer las bases para la creación de valor a largo plazo.

Módulo 10

Encuentro de Negocios y Networking

El programa cerrará con el Foro de Inversión, Oportunidades de negocios Investment-Ready y con el Panel, Tendencias relevantes en M&A hacia el 2023, integrado con actores relevantes en M&A, banqueros de inversión, firmas consultoras con presencia nacional e internacional, así como empresas que compartirán sus mejores prácticas y experiencias en M&A.



Conoce a nuestros instructores

Félix Cárdenas, Líder Académico



Profesor del Departamento de Emprendimiento e Innovación Tecnológica de EGADE. El Dr. Cárdenas del Castillo ha sido investigador y profesor afiliado a Harvard University, University of Columbia, IESE, University of Texas en Austin y el Tecnológico de Monterrey.

Es coautor de los libros ¿Cómo Comprar una Empresa Exitosa? El Search Fund como Modelo de Emprendimiento, y Open Innovation: Academic and Practical Perspectives on the Journey from Idea to Market, de Oxford University Press. Su trabajo de investigación ha sido presentado en congresos internacionales en San Francisco, Boston, Nueva York (EE.UU), Ginebra, Zúrich (Suiza), Estambul (Turquía) y Niza (Francia).

Zita Horváth



Socia Fundadora en Leal Isla & Horváth, S. C. Relevante experiencia en derecho corporativo y comercial, así como negocios de Venture Capital y Private Equity durante los últimos 10 años en México y en transacciones transfronterizas.

Zita cuenta con experiencia en operaciones de inversión múltiple (acciones, deuda, instrumentos de deuda convertibles) que representan fondos de capital privado, así como empresas; estructuración de inversiones en empresas privadas, así como fondos de capital privado. Además también diseñando instrumentos de gobierno corporativo y de fideicomiso para fines empresariales y personales; procesos de due-diligence y negociación.

Otto Graff



Socio y Director financiero de IGNIA. Desde este cargo, Otto supervisa todos los asuntos financieros de IGNIA, incluida la financiación de la deuda, la recaudación de fondos de capital para las empresas de cartera, las operaciones de tesorería, los informes financieros, la planificación fiscal y el compliance.

Previo a su ingreso a IGNIA, Otto se desempeñó como Gerente de Riesgos de Vitro y anteriormente, trabajó en los equipos de Finanzas Corporativas y Reportes Financieros. Otto también se desempeñó como Vicepresidente de la Comisión de Energía de la Cámara de Transformación Industrial de Nuevo León (CAINTRA).



Conoce a nuestros instructores

Mauricio Ballesteros



Director de Banca Retail de Hey Banco.

Como parte de sus responsabilidades se encuentra la gestión de productos y los esfuerzos comerciales para el mercado minorista.

Mauricio fue Director Financiero y de Estrategia en Hey Banco. Entre otros roles, ha liderado los esfuerzos de Planificación Estratégica y Desarrollo de Nuevos Negocios e Innovación en Banregio. Antes de esto, dirigió una aceleradora coordinando programas de innovación abierta para grandes corporaciones ofreciendo apoyo a emprendedores y pequeñas empresas para recaudar capital.

Carlos Serrano



Consejero Independiente y Director Ejecutivo del programa Formación de Consejeros en Administración, EGADE Business School

Carlos es experto en consultoría y educación ejecutiva en las áreas de empresas familiares, gobierno corporativo, valuación de empresas y modelos de negocio. En particular, se ha especializado en la elaboración del protocolo familiar y el diseño y operación de consejos de administración. A su experiencia profesional, se suma la formulación de modelos de negocio para empresas orientadas al crecimiento y a la innovación. Adicionalmente, ha evaluado más de un centenar de planes de negocios con diferentes propósitos como la búsqueda de capital de riesgo o premios de emprendimiento, entre otros.

Mergers & Acquisitions

Corporate Growth and Entrepreneurial Acquisitions.

Haz tu solicitud de admisión

[Aplica aquí](#)

Conoce más

[Click aquí](#)



27
HORAS

PROGRAMA EJECUTIVO
PRESENCIAL

Costo: \$80,000 MXN (exento de IVA)

FECHA:

ABRIL 2024

IDIOMA:

ESPAÑOL



executive@servicios.tec.mx

Challenge
the present,
Shape
the future.

egade.tec.mx

