

**CURSO DE  
POSGRADO DE  
FUSIONES &  
ADQUISICIONES  
- VALUACIÓN DE  
EMPRESAS -**

## **BREVE INTRODUCCIÓN**

La adquisición de una empresa representa una estrategia de crecimiento rápida y, dependiendo del entorno en el que se desarrolle, hasta la forma más económica de hacerlo. Por otro lado la unión de empresas surge como una estrategia defensiva inteligente frente a situaciones de fuertes amenazas a la estabilidad de la actividad.

Con este marco resulta imprescindible sortear las dificultades que implica la decisión de vender, comprar o intentar fusionar la empresa, tal vez con un eterno rival.

El curso propone acercar herramientas que permitan profundizar el análisis de las decisiones de negocio, para ayudar a definir estrategias de expansión o retracción de las actividades, de financiación de las operaciones o reconversión de los roles de la estructura actual.

## **CARACTERÍSTICAS**

El presente curso se dicta completamente online. Todos los participantes podrán acceder de forma permanente a las clases, bibliografía y recursos que los docentes pondrán a disposición para alcanzar los objetivos propuestos.

Por medio de la plataforma educativa se realizan encuentros en tiempo real en línea, como chats o conferencias web, los cuales quedan grabados para aquellos que no puedan participar, también accederán a material bibliográfico y casos.

## **DESTINATARIOS**

Consultores en áreas de finanzas y legales, empresarios y personas que tengan la responsabilidad de tomar decisiones en la organización, fundadores de empresas que no tienen sucesión, grandes jugadores ingresando o saliendo de la actividad, empresas que no pueden alcanzar el ritmo de innovación frente a los clientes y aquellas que la tecnología las tornó inviables pero aún conservan prestigio de marca o activos importantes.

## **OBJETIVOS**

El objetivo del curso es transmitir al participante un conjunto de herramientas prácticas que le permitan analizar objetivamente la situación global y perspectivas de la actividad en la que se desempeña, ahondar en una metodología de trabajo para tomar una decisión de comprar, vender o integrarse a otra empresa y el proceso necesario para implementar la decisión seleccionada que involucra hallar el valor de la empresa.

## **PROGRAMA**

### **MÓDULO 1: DEFINIENDO LA ESTRATEGIA DE F&A**

- Entorno de los negocios
- Comprar o construir sinergia
- Análisis de riesgos

### **MÓDULO 2: PROCESO DE F&A**

- Etapas de las F&A
- Tipos de F&A
- Interacciones y documentación

### **MÓDULO 3: ESTRATEGIAS DE EXPANSIÓN /RETRACCIÓN**

- Análisis de conveniencia
- Oportunidad
- Integración posterior

### **MÓDULO 4: VALOR DE LA EMPRESA**

- Importancia de la valuación
- Acciones que requieren valuación
- Métodos para determinar el valor

### **MÓDULO 5: FUNDAMENTOS DE FINANZAS**

- Estructura de deuda
- Generación de valor
- Indicadores clave

## **COORDINADORES ACADEMICOS**

### **ALEJANDRO KAPLAN**

Licenciado en Economía (UB)

Profesor adjunto de la cátedra de Microeconomía (UBA/UB)

Profesor a cargo de la cátedra de Finanzas Públicas (UB)

Profesor a cargo de la cátedra de Estado, Poder y Gobierno (IFTS CABA)

Secretario de la Comisión de Actuación Profesional LE (CPCECABA)

Titular de la Consultora Salpa S.A.

Ex Gerente de administración y sistemas de Farmacia UOM Lanús SCS

Ex Branch Manager de BAP Records Ltd. USA

Ex Subgerente de Estudios Económicos de IVA SACIFI, Argentina

### **ALBERTO RONDANELLI**

Ingeniero en Geofísica y Petróleo (UBA)

Postgrado en Administración y Finanzas (UBA).

Postgrado en Marketing Competitivo (IAE)

PDE – ESADE Business School - Barcelona

Socio fundador del Centro de Investigación y Administración Estratégica (CIAE)

Ex Gerente Gral. de HUSER – Ex Gerente Gral. de TAPSA (Transportes Aéreos Petroleros)

Cargos Gerenciales en Grupo Maipú, OCASA, OCA, Vanadium y La Industrial del Plata

### **GUSTAVO COTARELO**

Contador Público (UBA)

Maestría en Administración de Empresas (IAE).

Postgrado de Planeamiento Estratégico (UBA)

Profesor en la Pontificia Universidad Católica de Bs As.

ExGerente Gral. Turismo PECOM – ExGerente Comercial de Patagonia Seguros

Ex Gerente de Administración de La Estrella Seguros de Retiro

## **CUERPO DOCENTE**

### **JOEL VAISMAN**

### **FABIO BERLESE**

Es Licenciado en Economía (UBA y ha obtenido la Maestría en Dirección Bancaria. (CEMA).

Postgrado: Uniform Standards of Professional Appraisal Practice – Orlando - USA

Experiencia laboral: En varias Entidades Bancarias, en las áreas de finanzas y mercados de capitales y en los últimos 25 años se ha desempeñado como consultor financiero de empresas, asesorando a clientes en financiamiento, estructuración, desarrollo de proyectos, valuaciones y evaluaciones.

Ha realizado más de 200 valuaciones de empresas, en las más diversas ramas de actividad.

### **NERINA ROSSI**

Arquitecta, FADU, UBA.

Programa de Actualización “Tasación de Inmuebles y Valoración de Proyectos”, FADU/UBA.

Tesis en preparación de la Maestría en “Economía Urbana”, Universidad Torcuato Di Tella.

Experiencia Profesional: Desde 2001 como Tasador en el Tribunal de Tasaciones de la Nación.

Desde 2015 integro el Valuation Research Group, asesorando en valuación contable de inmuebles.

Desde el año 2014 dicto la teórica sobre “Pericias y Tasaciones” Cátedra: Arq. Marcus, FADU/UBA.

### **RAFAEL GUTIERREZ COVA**

Es ABOGADO (Univ. Bicentenario de Aragua - Venezuela).

Postgrado HRBP (Univ. Torcuato Di Tella – Argentina)

Experiencia laboral: PWC Argentina y Grupo IBC Decopillar Caracas a cargo de la Capacitación y Supervisión de equipos de PAYROLL. (150 personas a cargo), y cumplimiento de normas laborales.

Negociación con Sindicatos. Asesoramiento en Pericias Judiciales

Capacitación legislación laboral al sector de Tax, Legal and Services

***Los módulos podrán ser dictados por todos o algunos de los docentes mencionados en forma indistinta. La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente que considere pertinentes.***

## CONSIDERACIONES GENERALES

### INICIO

10 de Agosto de 2022

### FINALIZACION

14 de Diciembre de 2022

### DURACION

El curso completo tiene una duración de 54 horas reloj, desarrolladas de acuerdo a la siguiente modalidad:

- Módulos temáticos a realizarse en encuentros semanales de 3 h. cada uno.
- Las clases se dividirán en módulos teórico/práctico y clases para resolución de casos.
- **CLASES ON LINE Y EN VIVO**

### DÍAS Y HORARIOS DE CURSADA

Miércoles de 18:30 a 21:30 h.

### METODOLOGÍA

Asistencia virtual a las sesiones, donde se presentarán los contenidos y se debatirán los mismos compartiendo las experiencias de los participantes. Cada módulo del contenido requerirá la resolución de un caso que refleje el contenido del mismo.

### APROBACIÓN

Contar con un 80% de asistencia, preparación y entrega de los casos que se fueron planteando durante el curso

### DOCUMENTACION

Presentar la solicitud de inscripción, título de grado (en caso de poseerlo) y fotocopia del documento de identidad.

### CERTIFICACIÓN

La Universidad de Belgrano extenderá el respectivo certificado de aprobación, a quienes cumplan con las evaluaciones y/o trabajos finales. Caso contrario solo se emitirá un certificado de asistencia.

***Todos nuestros programas deberán contar con un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. En caso de no reunir el número indicado al cierre de inscripción, la Universidad se reserva el derecho de posponer o suspender el inicio de la actividad.***