

Diplomado en Fusiones Adquisiciones y Escisiones Corporativas Versión en Línea

Coordinador académico: Mtro. Roberto Pérez Teuffer Fournier

Nota: Este diplomado es en la modalidad en línea a través de la herramienta Zoom. Se requiere que el participante cuente con computadora, laptop, tablet, teléfono inteligente o cualquier otro dispositivo que permita reproducir audio y video y una buena conexión a internet.

Las clases serán en tiempo real en los días y horario publicados. Las sesiones no serán grabadas y el participante sólo tendrá acceso a las sesiones del diplomado en el grupo al cual se haya inscrito.

Objetivo general

Analizar las combinaciones de negocios tales como fusiones adquisiciones y escisiones cubriendo las áreas más importantes en una negociación de esta naturaleza, como son las legales, financieras, corporativas, fiscales, y contables, logrando una formación integral en un tema complejo y de gran actualidad, dotando a los participantes de herramientas actuales y prácticas para el desempeño de su actividad profesional.

¿A quién va dirigido?

Empresarios que deseen profundizar en el tema de combinación de negocios a los directores financieros o jurídicos de las empresas, a los funcionarios de las áreas de banca de inversión de las instituciones financieras, abogados y contadores públicos.

Módulo I

NORMATIVIDAD CONTABLE DE LA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS

Objetivo

Que el participante tenga los conocimientos en todos los aspectos contables y de normas de información financiera relativas a las adquisiciones de negocios.

Temario

1. NIF B7 "Adquisición de negocios"
2. Norma internacional "Business Combinations"
3. Consolidación de Estados Financieros
4. Estado de Flujo de efectivo.

Módulo 2

VALUACIÓN FINANCIERA DE LA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS

Objetivo

Proporcionar al alumno los conocimientos esenciales relativos a la valuación de una empresa como negocio en marcha, como punto de partida de una negociación tendiente a una transacción de fusión o compra-venta.

Temario

1. Fusiones y Adquisiciones
 - 1.1. Tendencias en el mundo y en México de las Fusiones y Adquisiciones
 - 1.2. Fundamentos económicos y estratégicos de una Fusión o Adquisición
 - 1.3. Tipos de Fusiones
2. Pasos en una fusión:
 - 2.1. Análisis estratégico
 - 2.2. Búsqueda y monitoreo
 - 2.3. Diseño de la estrategia
 - 2.4. Evaluación Financiera
 - 2.5. Métodos de Valuación de Empresas
 - 2.6. Flujos descontados
 - Para el accionista (Dividendos)
 - Para la firma (Free Cash Flow)
 - Tasas de descuento (CAPM)
 - 2.7. Múltiplos (financieros y transacciones recientes)
 - 2.8. Opciones Reales.
3. Negociación y Due Diligence
4. Cierre de la transacción

Módulo 3

CARTA CONFIDENCIALIDAD, DUE DILIGENCE Y PROYECTO DE CONTRATO

Objetivo

Dar a conocer a los participantes el desarrollo de un M&A, planteamiento del convenio de confidencialidad que protegen a las partes durante el proceso de preparación de los negocios sujetos a combinar, la preparación de la Carta de Intención, la importancia de la auditoria de compra y su papel esencial para conocer las características de cada una de estas transacciones, su transparencia, y determinación de aquellos aspectos que pueden implicar un riesgo en la adquisición fusión o escisión, así mismo estudiar las distintas posibilidades y estructuras del contrato más apropiado en la celebración de una operación de esta naturaleza, así como las disposiciones legales que inciden o que impactan cada uno de ellos.

Temario

1. Planteamiento genérico: Timeline perfecto de una transacción.
2. Importancia en la negociación de un NDA, consideraciones generales.
3. La responsabilidad legal que implica la formalización de la carta intención, y contrato de confidencialidad (Non-disclosure agreement).
4. La importancia de la auditoría de compra (Due Diligence) en una combinación de negocios:
 - 4.1. Áreas y subtemas a considerar en un DD
 - 4.2. Checklist
 - 4.3. Tipos de reportes
5. Aplicación de los distintos tipos de contratos, en las combinaciones de negocios.
6. Importancia de los capítulos de definiciones, declaraciones, clausulado contractual y anexos de estos contratos:
 - 6.1. Énfasis en Reps y Warrants
 - 6.2. Análisis de Clausula de indemnización
 - 6.3. La responsabilidad contractual de las partes
7. Las responsabilidades de los asesores legales, financieros, contables y otros.
8. Obligaciones y derechos surgidos a partir del cierre o conclusión de estas transacciones

Módulo 4

ASPECTOS CORPORATIVOS EN UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS

Objetivo

Ofrecer a los participantes la metodología y conocimientos que en materia legal inciden en un proceso de combinación de negocios, estudiar el marco jurídico al que están sujetas, y determinar las consecuencias que se producen en la fase de preparación, negociación, y conclusión de dichas transacciones, tanto en México como en otras jurisdicciones.

Temario

1. Conceptos jurídicos y razones de las fusiones, adquisiciones y escisiones
2. Estructuras y clases de Cartas de Intención y confidencialidad, sus alcances y limitaciones.
 - 2.1. La responsabilidad legal que implica la suscripción de la Carta de Intención o Contrato de Confidencialidad. (Non-disclosure agreement)
3. El marco jurídico que regula el proceso de auditoría de compra de una fusión, adquisición o una escisión en las siguientes ramas:
 - 3.1. Común
 - 3.2. Comercial
 - 3.3. Criminal
 - 3.4. Ambiental
 - 3.5. Laboral
 - 3.6. Salud
 - 3.7. Propiedad Intelectual

- 3.8. Derecho Administrativo : En lo referente a la expedición de Títulos de Concesión
- 3.9. Aspectos regulatorios
- 3.10. Monopolios y Concentraciones
- 4. Los procesos de la combinación de negocios en el caso de corporaciones integrantes o participantes del mercado de valores

Módulo 5

RÉGIMEN FISCAL DE UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS

Objetivo

En virtud de que toda operación de una combinación de negocios tendrá distintos impactos en materia impositiva nacional o internacional, se hace indispensable advertir estos con antelación a que estas transacciones concluyan, para determinar de manera precisa la viabilidad y utilidad de estos negocios.

Temario

1. La problemática de los escenarios en que las combinaciones de negocios se encuentren sujetas a dos o más potestades tributarias
2. La imposición federal, local y municipal
 - 2.1. Código Fiscal
 - Concepto de enajenación y sus implicaciones fiscales
 - Residencia Fiscal
 - Fusiones y escisiones sin enajenación
 - Fusiones y escisiones que no satisfagan requisitos
 - 2.2. Impuesto Sobre la Renta
 - Efectos fiscales particulares sobre activos adquiridos vía fusión o escisión
 - Reglas de valoración para variables fiscales que se traspasan por fusión o escisión
 - i. Pérdidas fiscales
 - ii. Cuenta de capital de aportación
 - iii. Cuenta de utilidad fiscal neta
 - Liquidación de sociedades que cambiaron de residencia
 - Valor fiscal de las acciones que se reciben a cambio de las sociedades fusionadas
 - ISR para residentes en el extranjero con fuente de riqueza en México
 - Tratados para evitar la doble imposición.
3. Aspectos de responsabilidad directa, indirecta y solidaria en las combinaciones de negocios
4. La reglamentación que en materia de comercio exterior incide en las transacciones de una combinación de negocios

Módulo 6

ASPECTOS HUMANOS Y CULTURALES DE UNA COMBINACIÓN DE NEGOCIOS

Objetivo

Proporcionar a los participantes los elementos que les permitan conocer y manejar en un proceso de fusión o adquisición, los aspectos relacionados con la cultura organizacional y con la administración del factor humano, a fin de que las personas se puedan adaptar más rápida y efectivamente a la nueva situación.

Temario

1. ¿Qué es la cultura organizacional?
2. Diferencias culturales
3. El proceso de cambio cultural
4. Estrategia: ¿choque, integración o convivencia de culturas?
5. Comunicación
6. Aspectos estructurales
7. Aspectos relacionados con la administración de recursos humanos: sueldos, prestaciones y beneficios, prácticas diversas

Coordinador académico

Lic. Roberto Pérez Teuffer Fournier

Licenciado en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México, Maestro en Finanzas Públicas por la University of Southern California (USC), en la cual también acreditó programas relacionados con impuestos y tratados internacionales para evitar la doble tributación. En la Universtité de Paris cursó el diplomado de tributación en las transacciones internacionales, y en la Fundacao Getulio Vargas, en Brasil, el de política fiscal. Inició su carrera profesional en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, como asesor del Subsecretario de Ingresos. Colaboró en Grupo Televisa S.A. de C.V., como Director Adjunto al Sr. Guillermo Cañedo de la Bárcena, Vicepresidente de Asuntos Internacionales, Jurídicos y Oficiales, también fue Director General de CableNet International, S.A. de C.V. Es asesor independiente de inversiones autorizado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y desde 1985 es Director General de Pérez Teuffer y Cía., firma especializada en las áreas de impuestos internos, federales y locales, comercio exterior, negocios y transacciones internacionales. Es abogado y consultor jurídico autorizado por el Gobierno y el State Bar del Estado de California, Estados Unidos. Desde 1997 es catedrático del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), de las materias Fiscal y Aduanero en las facultades de Derecho, de Administración y Posgrados.