



UNIVERSIDAD  
Panamericana



# Programa **ACELERACIÓN E INSTITUCIONALIZACIÓN** de Empresas



## Información General



**26 de mayo de 2025**



**10 SEMANAS**  
Online Sincrónico  
*10 sesiones de 2 horas*  
*(2 módulos por sesión)*

**TOTAL: 20 HORAS**  
*20 horas online sincrónico*  
*10 horas de prácticas y lectura independiente*



**MXN\$38,499**



UNIVERSIDAD  
**Panamericana®**

## Propósito:

Proporcionar herramientas prácticas y estratégicas para profesionalizar la gestión de empresas familiares y PYMEs, fortaleciendo su estructura organizacional mediante la formación de un consejo, la implementación de buenas prácticas de gobierno corporativo y la planificación de la sucesión.

---

## Dirigido A:

- Propietarios de empresas familiares.
- Emprendedores que buscan escalar sus negocios.
- Directivos de PYMES.
- Consultores de negocios especializados en crecimiento empresarial.

## Aprendizajes:

- Desarrollar estrategias de aceleración aplicables a PYMES y empresas familiares.

- Diseñar estrategias de crecimiento sostenible, enfocadas en escalabilidad e innovación.

- Implementar modelos de gobernanza que aseguren la profesionalización e institucionalización.

- Adaptar mejores prácticas de empresas exitosas para aplicarlas en su contexto empresarial.

- Optimizar la estructura organizacional para la eficiencia operativa y la gestión del cambio.

## Metodología

- Análisis de casos de Harvard Business School.
- Talleres prácticos para formación de consejos.
- Simulaciones y role-playing para negociaciones.
- Paneles con expertos invitados.

## Expertos:



### Raúl Alvarado Herroz

En su trayectoria como Consultor ha apoyado a diversas empresas en temas de Planeación Estratégica e institucionalización de empresas familiares, como Deloitte, HAVAS Media, ABB, TMM, TFM, BAYER, Cementos Moctezuma, Lomelín Bienes Raíces, Diario de Yucatán, VW de México, ICA, Loreal, Symantec, LMS, Gpo. Buen Bife, El Águila Cía. de Seguros, Galletas Dondé, Grupo Questro, Grupo Ferrioni Campanita, Essilor México, Buró de Crédito, Grupo Fondería (SLP), Grupo AFAL (Tijuana) y varias más.

Ha colaborado como Profesor invitado de las siguientes escuelas en el extranjero:

- Richard Ivey School of Business. Univ. Western Ontario, London, Ontario, Canadá (1995-97)
  - IESE Business School. Universidad de Navarra. Barcelona, España. (2000).
  - Instituto de Alta Dirección de Empresa. INALDE. Univ. de La Sabana, Bogotá, Colombia. (1987-2000).
  - Programa de Alta Dirección PAD. Universidad de Piura. Lima, Perú. (1981-86).
  - Barna Business School. República Dominicana. (2004).
- Otras actividades:
- Co-autor y editor del libro "Strategic Discoveries" con el Prof. Howard Thomas, USA (1997).
  - Presidente de la XV Conferencia Anual de la Strategic Management Society. (1995).

Anteriormente ha participado como Consejero Independiente de numerosas empresas mexicanas y transnacionales, entre las que están Seguros Mapfre Tepeyac, Vicepresidente del Consejo de Administración y Presidente de Comité de Auditoría; Grupo FONDERÍA; Safedata Resources; Controladora Comercial Mexicana; Hipotecaria HITO; Grupo Comando; YPASA; Metrofinanciera, SAPI de CV, SOFOM. Pdte. del Comité de Prácticas Societarias; Grupo PROCSA, Presidente del Consejo y Grupo PROA (Laboratorios Chopo, UDR y varias otras marcas), en la que fue presidente de su Consejo de Administración de 2003 a 2010.

Universidad Panamericana  
Excelencia académica

- ★ THE - World University Rankings  
2da. mejor universidad privada de México
- ★ QSRanking  
2da. mejor universidad privada de México



### Constancia

Al concluir satisfactoriamente el programa, los participantes son reconocidos con una constancia oficial de conclusión de estudios respaldada por la

**UNIVERSIDAD PANAMERICANA.**



## Expertos:



### Juan Carlos Chavez

---

Profesor de Creatividad y Bioeconomía. Director de G8D Group, agencia asesora con importantes cuentas nacionales y transnacionales.

Autor de:

- 1) Bioeconomía e Inteligencia Directiva (2023)
- 2) ©Inteligencia Creativa (2022)
- 3) ©Multi-Ser en Busca de Sentido  
¿Por qué deseamos? (2021)
- 4) ©Psico-Marketing (2020)
- 5) Creatividad: el arma más poderosa del Mundo (2019)



### Dr. José Antonio Lozano Diez

---

Doctor en Derecho y profesor universitario.

Presidente de la Junta de Gobierno de la

Universidad Panamericana - IPADE

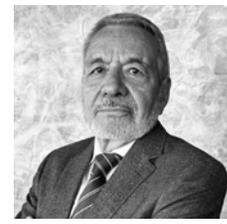


### Carlos Chavez

---

Profesor Decano en el IPADE, consultor, conferencista, experto especialista en estrategia y autor de:

- 1) Más de 50 casos académicos
- 2) Bioeconomía e Inteligencia Directiva (2023)



### Mario Chávez

---

Es un experimentado consultor con más de 30 años de trayectoria asesorando empresas familiares en México, España y Sudamérica. Licenciado en Relaciones Internacionales por la UNAM y con un MBA del IPADE, ha ocupado cargos corporativos en áreas de personal y comercial antes de fundar en 2003 Badiola Consultores S.C., firma especializada en crecimiento estratégico, rentabilidad y sucesión empresarial. Ha trabajado con clientes de renombre como Volkswagen de México, CEMEX y HSBC.

# Plan de estudios y módulos

---

## Sesión 1: Introducción a la Institucionalización

**Objetivo:** Comprender los beneficios y desafíos de institucionalizar empresas familiares y PYMEs, y familiarizarse con los principios básicos del gobierno corporativo.

**Contenido:**

- Beneficios y desafíos de institucionalizar empresas familiares.
- Principios básicos de gobierno corporativo.

**Caso de estudio:** Davis, J. A. (2006). *Governance of the family business* (Background Note No. 807-022). Harvard Business School.

Prof. Carlos Chávez

## Sesión 2: Formación y Operación del Consejo

\*Sesión especial con José Antonio Lozano de 5:00 a 5:30 PM sobre el Marco Legal.

**Objetivo:** Analizar la estructura y los roles del consejo de administración y entender cómo seleccionar y gestionar efectivamente a sus miembros.

**Contenido:**

- Estructura y roles del consejo de administración.
- Selección y dinámica de las personas en el consejo.
- Ética y poder en las decisiones estratégicas.
- Genética Conductual

**Caso de estudio:** Davis, J. A., & LaChapelle, K. (2014). *Alimentos J. Pérez (A)* (Caso No. 813-513). Harvard Business School.

Prof. José Antonio Lozano / Juan Carlos Chávez-Autor

## Sesión 3: Consejo de Familia

**Objetivo:** Evaluar el camino para iniciar la institucionalización.

**Contenido:**

- ¿Qué es un Consejo de Familia.? Sus alcances.
- Quienes deben participar y cómo iniciar un Consejo de Familia.

**Caso de estudio:** Sharma, P., Blunden, R., Labaki, R., Michael-Tsabari, N., & Rivera Algarin, J. O. (2013). *Analyzing family business cases: Tools and techniques*. Case Research Journal, 33(2), 1-22.

Prof. Mario Chávez

## Sesión 4: Competitividad y Rentabilidad

**Objetivo:** Evaluar las operaciones y estrategias de comercialización para la toma de decisiones informadas que mejoren la competitividad y rentabilidad.

**Contenido:**

- Generador de Modelo de Negocios
- Análisis estratégico de operaciones y comercialización.
- Toma de decisiones informadas por el consejo.
- Bioecualización con la demanda

**Caso de estudio:** Chávez Solís, C., & Torres Padilla, M. G. (2007). *Librerías Gandhi* (Caso No. (P)M-117). Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE).

Prof. Carlos Chávez / Juan Carlos Chávez-Autor

## Sesión 5: Consejo y Protocolo Familiar

**Objetivo:** Los participantes comprenderán lo que es un Protocolo Familiar, sus alcances y limitaciones. Aprenderán los pasos que hay que dar para elaborar un Protocolo Familiar.

**Contenido:**

- La sucesión, uno de los actos más trascendentes en la vida de las personas.
- El patrimonio familiar no es solamente material.
- El censo familiar.
- El inventario patrimonial.
- Etapas de la sucesión.

Prof. Mario Chávez

## Sesión 6: Planeación de la Sucesión

**Objetivo:** Evaluar los pasos básicos para iniciar ordenadamente un proceso sucesorio.

**Contenido:**

- La sucesión, uno de los actos más trascendentes en la vida de las personas.
- El patrimonio familiar no es solamente material.
- El censo familiar.
- El inventario patrimonial.
- Etapas de la sucesión.

**Caso de estudio:** Bruehl, S., Bruehl, S., & Lachenauer, R. (2018, July 24). *How family business owners should bring the next generation into the company*. Harvard Business Review. <https://hbr.org>

Prof. Mario Chávez

# Plan de estudios y módulos

---

## Sesión 7: Antropología del Poder y la Asamblea de Accionistas

\*Sesión especial con José Antonio Lozano de 5:00 a 6:00 PM.

**Objetivo:** Entender las dinámicas de poder en empresas familiares y aprender a gestionar conflictos en el consejo y la asamblea.

### Contenido:

- Relaciones de poder en la empresa familiar.
- Gestión de conflictos en el consejo y la asamblea.
- Heurísticas y Sesgos Cognitivos

Prof. José Antonio Lozano / Juan Carlos Chávez-Autor

## Sesión 8: Medir el desempeño y resultados del Consejo.

**Objetivo:** Aprender a ejecutar estrategias institucionales y realizar evaluaciones continuas para ajustar procesos. Ventajas de revisar, evaluar y actualizar periódicamente el Consejo para obtener los mejores resultados.

### Contenido:

- Ejecución de estrategias institucionales.
- Evaluación continua y ajuste de procesos.

**Caso de estudio:** Court, D., Quelch, J. A., Crawford, B., & McGovern, G. (2004, November 1). *Bringing customers into the boardroom*. Harvard Business Review.

Prof. Raúl Alvarado / Carlos Chávez

## Sesión 9: Innovación, Adaptación y Aceleración de la Empresa Familiar con capital de terceros.

**Objetivo:** Explorar estrategias para fomentar la innovación y la capacidad de adaptación al cambio en empresas familiares y PYMEs. Aciertos y riesgos de invitar a capital externo para participar en la estrategia de desarrollo de la EF.

### Contenido:

- Cultura de innovación en empresas familiares.
- Adaptación al cambio y gestión de la innovación.
- Conveniencia de capital externo.

**Caso de estudio:** Tavassoli, N. (2022). *Red Bull Spreads its Wings*. London Business School.

Prof. Raúl Alvarado / Carlos Chávez

## Sesión 10: Debate, Negociación y Mediación / Caso Sucesión Fernando Fernández

**Objetivo:** Desarrollar habilidades de negociación y mediación para manejar conflictos en contextos familiares y empresariales. Diseñar un plan estructurado para la sucesión, identificando y desarrollando sucesores y manejando los retos de la transición intergeneracional.

### Contenido:

- Técnicas de negociación y manejo de conflictos.
- Mediación en contextos familiares y empresariales.
- Identificación y desarrollo de sucesores.
- Diseño de un plan de sucesión estructurado.
- Transición intergeneracional y sus retos.

**Caso de estudio:** Davis, J. A. (2005). *Family business system action planning worksheet* (Revised ed. 2007). Harvard Business School.

Prof. Mario Chávez / Carlos Chávez

## Proyecto Final

Diseño de un plan de institucionalización para una empresa familiar.

UNIVERSIDAD

Pana  
meri  
cana

Programas de  
formación ejecutiva

Educación  
Continua



UNIVERSIDAD

Panamericana