



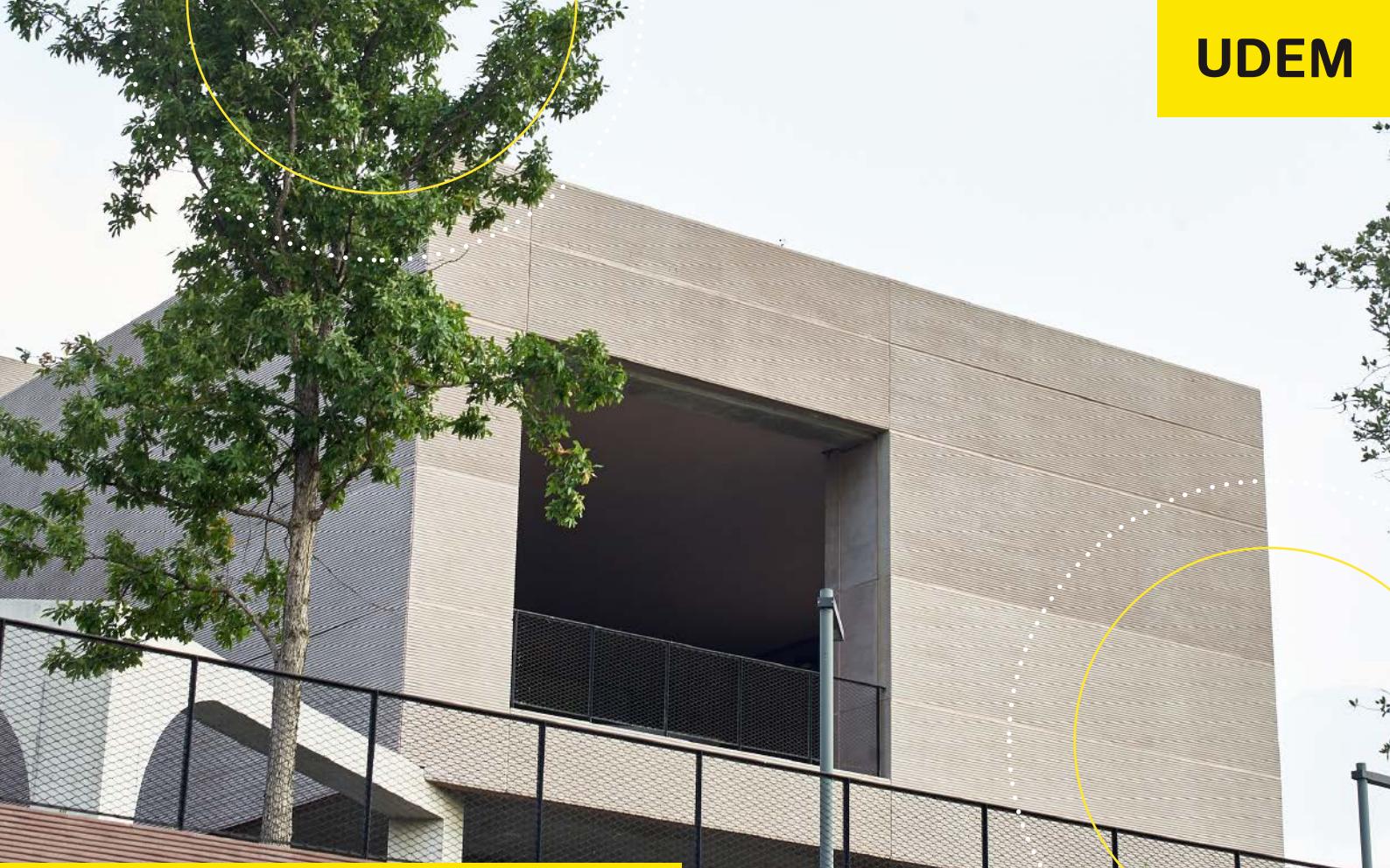
PROGRAMA INTERNACIONAL

# FORMACIÓN DE ACCIONISTAS RESPONSABLES



BRO-PRG-08  
VER 05-01-2026

CENTRO  
DE EMPRESAS  
FAMILIARES  
UNIVERSIDAD  
DE MONTERREY



# EL CENTRO DE EMPRESAS FAMILIARES DE LA UNIVERSIDAD DE MONTERREY

Fundado en 1999 por la Universidad de Monterrey, brinda servicios de consultorías para familias empresarias, que apoyan a la preservación del legado familiar–empresarial y permiten lograr una transformación de la familia empresaria y de la empresa en sus órganos de gobierno y esquemas de comunicación.

Así mismo, el Centro de Empresas Familiares busca la continuidad de las empresas a través de la unión y compromiso de las familias propietarias. Por ello asesoramos a familias empresarias ofreciendo un servicio integral y único en el mercado.

## Distinciones





# PROGRAMA DE FORMACIÓN DE ACCIONISTAS RESPONSABLES

Cada vez más las familias empresarias están conscientes sobre la necesidad de formar accionistas responsables, capaces de brindar valor a las decisiones de la Asamblea y la continuidad de los negocios de accionistas y con el fin de garantizar el legado de la familia empresaria.

En la actualidad ante los distintos cambios, es imperativo que los familiares requieran contar con un dominio del lenguaje del accionista, ya que en

algunos casos confunden situaciones de conflictos familiares y empresariales que, ante la Asamblea de Accionistas, amplifican la gravedad de la situación provocando una quiebra por no reconocer, ni saber el rol de un accionista responsable, con una clara visión de futuro cuidando siempre los intereses de los que conforman la arena empresarial familiar.



## OBJETIVO PRINCIPAL

Ayudar a los participantes a comprender y fortalecer el rol de accionistas responsables en la empresa familiar.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

**01**

Conocer el manejo de una junta/  
Asamblea de Accionistas.

**03**

Analizar los informes e indicadores que se deben considerar en junta o Asamblea de Accionistas.

**02**

Guiar a los accionistas actuales y futuros a generar valor añadido en la toma de decisiones.

**04**

Inculcar no solo ser mejores colaboradores, directivos o consejeros sino buenos accionistas para evitar intromisión en la empresa familiar.

Dirigido a

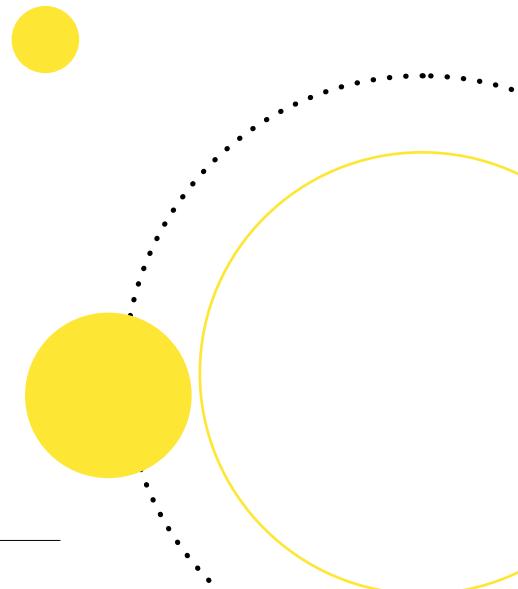
- Propietarios
- Sucesores
- Actuales o futuros accionistas
- Directores generales
- Gerentes generales
- Consultores y asesores de empresas familiares
- Emprendedores e intraemprendedores
- Consejeros independientes
- Administradores o directores de oficina de familia
- Interim manager - Administradores internos

## CONTENIDO

## MÓDULO 1

# INTRODUCCIÓN A LA ASAMBLEA DE ACCIONISTAS

Facilitador: Eduardo Rocha

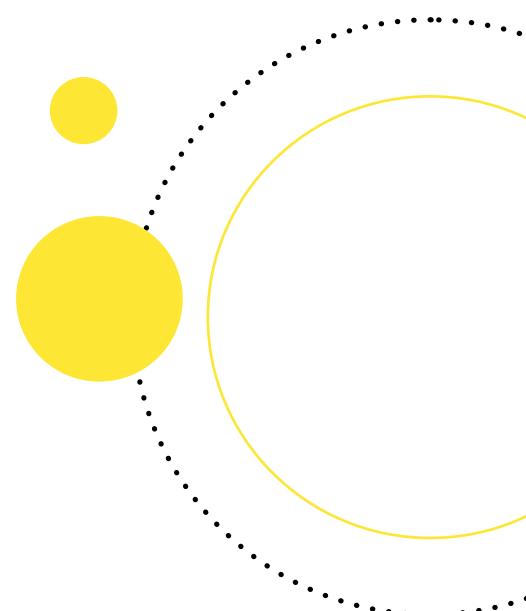


- |                                                                                      |                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>01</b><br>Definición de un accionista responsable                                 | <b>08</b><br>Marco legal de los accionistas y la asamblea de accionistas                      |
| <b>02</b><br>¿Cuáles son los deberes y derechos de los accionistas?                  | <b>09</b><br>Tipo de asambleas, convocatoria, modelo de minuta e impugnación de los acuerdos  |
| <b>03</b><br>Tipos de accionistas en la empresa familiar: accionista activo y pasivo | <b>10</b><br>Recomendación a los accionistas ante la Asamblea de Accionistas                  |
| <b>04</b><br>Formación del accionista                                                | <b>11</b><br>El rol de la presidencia, secretaría y la comisaría ante Asamblea de Accionistas |
| <b>05</b><br>Conceptualización de la responsabilidad legal                           | <b>12</b><br>Caso de estudio                                                                  |
| <b>06</b><br>Concepto de acciones y dividendos                                       | <b>13</b><br>Ejercicio práctico                                                               |
| <b>07</b><br>Tipos de sociedades                                                     |                                                                                               |

## MÓDULO 2

# ASPECTOS LEGALES COMPLEMENTARIOS EN LA SOCIEDAD

Facilitador: Eduardo Rocha

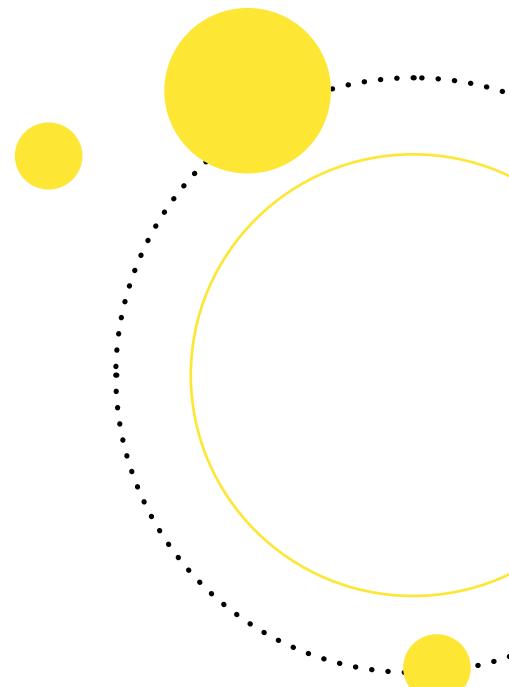


- |                                                                                               |                                                                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| <b>01</b><br>Libro de acciones                                                                | <b>07</b><br>Derecho "drag along" y "tag along"                                |
| <b>02</b><br>Título de acciones                                                               | <b>08</b><br>Management "buy out" y "buy in"<br>(adquisición por la dirección) |
| <b>03</b><br>Acta constitutiva y estatutos sociales<br>de la empresa                          | <b>09</b><br>Cláusula "vesting" ¿Qué es y cómo<br>funciona?                    |
| <b>04</b><br>Procedimiento general en caso<br>de pérdida o extravío del título de<br>acciones | <b>10</b><br>Caso de estudio                                                   |
| <b>05</b><br>Acuerdo parasocial o pacto entre<br>accionistas                                  | <b>11</b><br>Ejercicio práctico                                                |
| <b>06</b><br>"Golden parachute"                                                               |                                                                                |

## MÓDULO 3

# INSTRUMENTOS COMPLEMENTARIOS EN LA SOCIEDAD

Facilitadora: María Isabel Núñez Vargas



- |                                                                                                            |                                                                                         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>01</b><br>Política de dividendos                                                                        | <b>06</b><br>Family Office en la Empresa Familiar                                       |
| <b>02</b><br>Política de conflicto de interés y su formulario                                              | <b>07</b><br>Fusión, adquisición y escisión en las empresas                             |
| <b>03</b><br>Poderes ante la Asamblea de Accionistas                                                       | <b>08</b><br>Recomendación para evitar un ambiente hostil en la Asamblea de Accionistas |
| <b>04</b><br>Derecho de usufructo y nuda propiedad en la Asamblea de Accionistas                           | <b>09</b><br>Caso de estudio                                                            |
| <b>05</b><br>Qué es un fideicomiso, para qué sirve, características, beneficiarios, ventajas y desventajas | <b>10</b><br>Ejercicio práctico                                                         |

## MÓDULO 4

# LA CULTURA DE RENDICIÓN DE CUENTAS EN LA ALTA DIRECCIÓN Y MATRIZ DE DECISIONES EN LA EMPRESA FAMILIAR

Facilitador: Arturo Rivadeneira

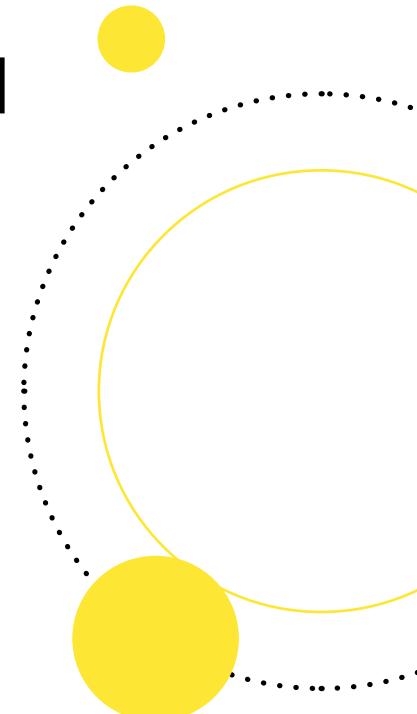


- |                                                                                                              |                                                                                    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>01</b><br>Introducción a la cultura de rendición de cuentas                                               | <b>07</b><br>Matriz de decisiones en el Consejo Familiar                           |
| <b>02</b><br>El rol y la interacción del Director General / Gerencia General ante la Asamblea de Accionistas | <b>08</b><br>Matriz de decisiones del Presidente                                   |
| <b>03</b><br>Tipos de informes de la Dirección General / Gerencia General ante la Asamblea de Accionistas    | <b>09</b><br>Matriz de decisiones de Dirección General                             |
| <b>04</b><br>Informe de la Alta Dirección ante el Consejo de Administración / Directorio                     | <b>10</b><br>Recomendaciones para la Alta Dirección en la presentación de informes |
| <b>05</b><br>Matriz de decisiones de la Asamblea de Accionistas                                              | <b>11</b><br>Caso de estudio                                                       |
| <b>06</b><br>Matriz de decisiones del Consejo de Administración                                              | <b>12</b><br>Ejercicio práctico                                                    |

## MÓDULO 5

# ROLEPLAY O SIMULACIÓN DE ASAMBLEA DE ACCIONISTAS

Facilitadora: María Isabel Núñez Vargas

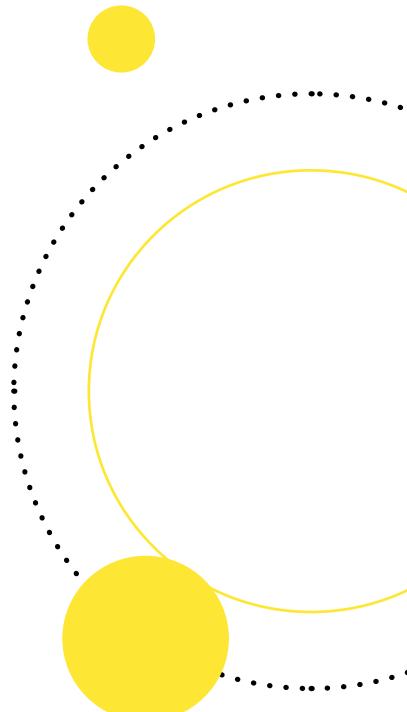


- 01** Consideraciones previas antes de una Asamblea de Accionistas
- 02** Consideraciones durante una Asamblea de Accionistas
- 03** Consideraciones después de la Asamblea de Accionistas

## MÓDULO 6

# ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

Facilitador: Eduardo Treviño

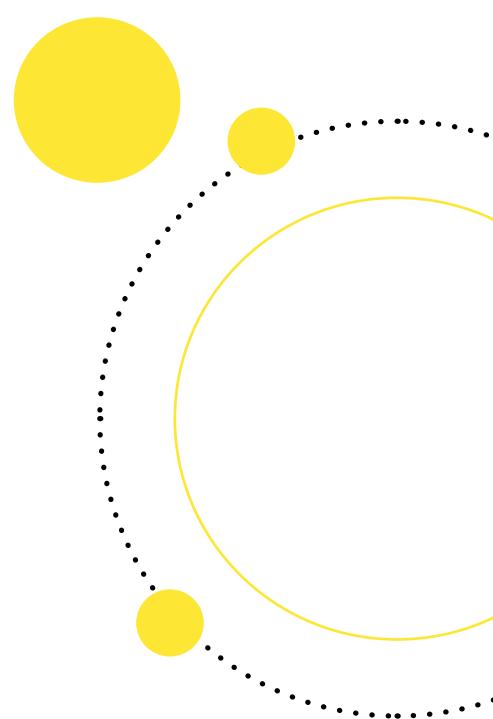


- 01** Aspectos financieros a considerar en la Asamblea de Accionistas
- 02** Tipos de estados financieros en una empresa
- 03** Tipo de indicadores financieros y su interpretación: rentabilidad, liquidación, solvencia, entre otros
- 04** Modelo de predicción de quiebra de una empresa
- 05** Análisis financieros como inversionista o accionista
- 06** Aspectos a considerar para dividendos: ¿Repartir o reinvertir?
- 07** Caso de estudio
- 08** Ejercicio práctico

## MÓDULO 7

# FUNDAMENTOS FINANCIEROS PARA UNA VALUACIÓN DE LA EMPRESA

Facilitador: Eduardo Treviño

- 
- 01** Conceptualización de la valuación de empresas
  - 02** Teoría del valor
  - 03** Diferencias entre una valuación y valorización
  - 04** Metodología para determinar el valor de la empresa
  - 05** Aspectos a considerar financieramente en la venta o compra de una empresa
  - 06** Transaccionalidad de las acciones
  - 07** Caso de estudio
  - 08** Ejercicio práctico

## INSTRUCTORES



### MARÍA ISABEL NÚÑEZ VARGAS



Licenciada en Derecho por la Universidad Iberoamericana y Especialista en Instituciones de Derecho Financiero por la Universidad Panamericana, con estudios de posgrado en Northwestern University School Of Law, en Chicago, Estados Unidos. Actualmente es directora de Chevez Ruiz Zamarripa & Cía., en Ciudad de México, en la cual ejecuta actividades de planeación patrimonial y sucesoria, fusiones y adquisiciones derecho corporativo y comercial, incluyendo gobierno corporativo, restructuras corporativas, escisiones, negociación de diversos tipos de contratos, análisis legal para operaciones comerciales, operaciones de crédito y operación de franquicias.

Ha desarrollado asesorías en apoyo legal de defensa de migrantes, representación legal a clientes no ciudadanos y diversas comunidades inmigrantes en la oficina de derecho comunitario NEIGHBORHOOD DEFENDER SERVICE OF HARLEM, Nueva York, Estados Unidos de América (2016-2017). Fue asociada de 2010 a 2019 en GONZÁLEZ CALVILLO, S.C., Ciudad de México, ejerciendo labores relacionadas al derecho corporativo y comercial.



### ARTURO RIVADENEIRA



Director del Centro de Empresas Familiares de la Universidad de Monterrey, CEO y Fundador de la Firma Consultora especializada en Dirección de Empresas Familiares Fambusiness. Máster en Dirección de Empresas Familiares de la Universidad de Salamanca, España. Cursó los diplomados: Alta Dirección para empresas familiares; el de Gobierno Corporativo y formación a consejeros y el diplomado en habilidades gerenciales. Así mismo, cursó el programa de Formación de Accionistas Responsables, en la Universidad de Monterrey, México.

Certificaciones: Advanced certificate in family business advising ACFBA del Family Firm Institute, Boston, USA., the Certificate in Family Business Advising (CFBA) y Certificate in Family Wealth Advising (CFWA). Integrante de la Red de Consultores en Empresas Familiares del IME Business School de la Universidad de Salamanca, España.

Participó en los siguientes programas: Family Business en el INCAE con la Universidad de Cornell, en Miami. Family Office: crear, organizar y planificar el Family Office, Instituto Nexia, y Universidad Abat Oliba CEU, Barcelona, España. La Empresa Familiar Exitosa en el IAE Business School de la Universidad Austral, Argentina.



## EDUARDO TREVIÑO



Doctorado en Filosofía con especialidad en Administración, UANL. Distinción Magna Cum Laude. Especialidad en Mercados Financieros Internacionales por el Instituto de Estudios Bursátiles en Madrid, España. Tiene un Máster en Dirección de Empresas en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas y cuenta con una carrera en Ingeniería Industrial y Sistemas por parte del ITESM. Es director y fundador de la empresa Grupo XR (Multimedia y Servicios de Contenido Digital).

Tiene experiencia profesional en diferentes puestos en empresas como MABE División Lavadoras, GE Appliance División, Cervecería Cuauhtemoc Moctezuma (Grupo Femsa) y Across-Whirlpool.

Ha participado en diversos proyectos como Consultor-Instructor en áreas de negocios en empresas como Cemex Internacional (México), Bausch and Lomb (Canadá), ARCA, y diversas PyMEs. Ha escrito varios artículos e impartido conferencias en temas de Gobernanza Mundial, Crisis Internacional, finanzas y negocios en varias universidades y revistas académicas, así como también, invitado por la UANL, UDEM, U-ERRE, el Instituto de Estudios Bursátiles, Madrid, España, y en la Universidad Católica de Cuenca, Ecuador.



## EDUARDO ROCHA



Es licenciado en Derecho por la Facultad de Derecho de la Universidad Nacional Autónoma de México. Obtuvo el Diplomado en derecho tributario en el Instituto Tecnológico Autónomo de México y realizó sus estudios tanto de maestría en derecho fiscal como de doctorado en derecho en la Facultad de Derecho y Criminología de la Universidad Autónoma de Nuevo León.

Es especialista en materia corporativa, financiera y fiduciaria. Como parte de su experiencia profesional, se desempeñó durante más de 20 años en el área fiduciaria de diversas instituciones de crédito como Delegado Fiduciario. Actualmente es socio director en 4R Soluciones Corporativas, S.C., empresa dedicada a la consultoría jurídica corporativa y a la asesoría legal de empresas familiares.

En el ámbito académico ha sido profesor en licenciatura y maestría en diversas universidades del país. Actualmente es profesor investigador de tiempo completo en la Universidad de Monterrey, impartiendo diversos cursos en la Licenciatura en Derecho y en la Maestría en Derecho Corporativo, es además integrante del comité tutor del Doctorado en Derecho de la misma universidad. Es integrante del Sistema Nacional de Investigadores como candidato a investigador. Cursó el Diplomado de Alta Dirección en Empresas Familiares y el programa Protocolo Familiar en la Universidad de Monterrey.

**Duración**

42 horas

**Modalidad**

Híbrida: Presencial (Campus de la Universidad de Monterrey) o Virtual (Zoom)

**Inversión\***

USD \$900 Dólares Americanos  
MXN \$18,500 Pesos Mexicanos

\*Por ser una institución académica la tarifa del IVA es cero

**Incluye**

Materia académico, guía práctica y constancia (cumpliendo el 80% de asistencia)

**Fechas**

Módulo 1: 7 y 8 de agosto 2026  
Módulo 2: 14 y 15 de agosto 2026  
Módulo 3: 21 y 22 de agosto 2026  
Módulo 4: 4 y 5 de septiembre 2026  
Módulo 5: 11 y 12 de septiembre 2026  
Módulo 6: 25 y 26 de septiembre 2026  
Módulo 7: 2 y 3 de octubre 2026

**Horarios (Hora México)**

Viernes de 17:30 a 20:30 horas  
Sábado de 09:30 a 12:30 horas  
(Con un break de 10 minutos)

**Descuento\***

- ExaUDEM, ex alumnos de los diplomados y programas ejecutivos e integrantes del Club de Empresas Familiares de la UDEM - 20% de descuento (número de matrícula en formato de inscripción)
- Dos personas inscritas - 25% de descuento
- Tres personas inscritas - 30% de descuento
- Colaboradores UDEM - 40% de descuento

\*Descuentos no acumulables

La UDEM y/o el Centro de Empresas Familiares se reserva el derecho de modificar facilitadores, fechas, lugar o costo sin previo aviso.



## Centro de Empresas Familiares UDEM

T. (+52) 81 8653 2494

cursos@empresasfamiliaresudem.com

info@empresasfamiliaresudem.com

**www.empresasfamiliaresudem.com**

 Centro de Empresas Familiares UDEM

 Empresas Familiares UDEM

 empresasfamiliaresudem

 Centro de Empresas Familiares UDEM

---

Dirección: Av. Ignacio Morones Prieto  
4500-Pte, Zona Valle Poniente, 66238  
San Pedro Garza García, N.L., México