



Curso Online de **M&A y Private Equity**

Domine el proceso completo de una operación M&A con enfoque Private Equity: desde la comprensión del contexto estratégico y la formulación de tesis de inversión, hasta la valoración estructurada, ejecución de la transacción, creación de valor y estrategia de desinversión.




Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Presentación

Este curso tiene como objetivo ofrecer una visión estructurada y práctica del ciclo completo de las transacciones M&A, así como un conocimiento profundo sobre cada etapa del Private Equity (PE), motor clave de la inversión y transformación empresarial.

A lo largo del programa se cubrirán también los tipos de transacciones en las que invierten los Private Equity, incluyendo adquisiciones apalancadas, inversiones de crecimiento y reestructuraciones. Un componente clave será entender las etapas previas al acuerdo, con un enfoque especial en la formulación de la tesis de inversión y en la valoración empresarial. En este punto cobra protagonismo la Due Diligence financiera, una evaluación exhaustiva diseñada para identificar riesgos, validar proyecciones y garantizar que las condiciones financieras del acuerdo sean sólidas.

Durante esta etapa, aprenderá a analizar estados financieros, verificar la calidad de los ingresos, identificar posibles pasivos ocultos y evaluar la sostenibilidad del flujo de caja, así como aspectos contractuales relevantes como los acuerdos de compra (SPAs), incluyendo cláusulas clave para proteger a las partes involucradas. Además, se profundizará en el análisis financiero, una herramienta fundamental en todo Private Equity y que le permitirá entender la estructura financiera de las empresas objetivo, su capacidad para generar valor y los ajustes necesarios para optimizar su desempeño tras la adquisición. De esta manera, podrá dominar indicadores clave como el EBITDA, el working capital, la deuda financiera neta, el capex y el cash flow.

Una vez concluido el acuerdo, abordaremos la integración posterior, la gestión de la cartera y las estrategias para la mejora operativa, áreas críticas para maximizar el valor de la inversión. Exploraremos también las adquisiciones complementarias y las estrategias de “buy-and-build” que permiten a las empresas expandirse de manera eficiente.

Finalmente, cerraremos con un análisis detallado de las estrategias de salida y desinversiones, proporcionando una visión clara sobre cómo los Private Equity monetizan sus inversiones y generan rendimientos para sus inversores.

Este programa es ideal para profesionales que buscan adentrarse o especializarse en el mundo de las transacciones con un foco especial en el Private Equity, adquiriendo las competencias necesarias para operar en un sector dinámico y competitivo.

Objetivos del curso:

- Comprender el ciclo completo de una transacción de M&A con enfoque en Private Equity, desde la identificación de oportunidades hasta la salida, entendiendo la lógica global del proceso inversor.
- Familiarizarse con el concepto de Private Equity, así como conocer sus partes interesadas, los objetivos de rentabilidad y sus mecanismos básicos de funcionamiento.
- Analizar cómo se origina una tesis de inversión, qué elementos debe incluir y cómo se presenta al comité de inversión para su validación y aprobación.
- Proporcionar un marco detallado para el análisis financiero en un contexto Due Diligence.
- Aprender a desarrollar un análisis financiero: EBITDA, working capital, deuda financiera neta, CAPEX, cash flow, entre otros.
- Identificar los elementos y cláusulas fundamentales del SPA (Share Purchase Agreement), contrato central en una compraventa de empresas.
- Analizar los aspectos clave del proceso de cierre de una transacción.
- Examinar los principales aspectos de la integración post-closing (pasos, desafíos, factores de éxito) y la ejecución efectiva de las sinergias (estrategias, medición, sostenibilidad).
- Analizar en profundidad las principales estrategias de salida en Private Equity y el proceso de desinversión, incluyendo su cronograma típico, ventajas e inconvenientes de cada vía y recomendaciones para optimizar el éxito en la fase final de la inversión.
- Presentar las mejores prácticas y recomendaciones para planificar y ejecutar salidas exitosas en Private Equity.

“ Conviértase en un profesional de las transacciones, su valoración, estructuración, riesgos, negociación y ejecución de operaciones con foco Private Equity”

M&A y Private Equity

Dirigido a:

- **Profesionales de fondos de inversión y Private Equity** para comprender el ciclo completo de una operación, analizar tesis de inversión, valorar compañías y estructurar transacciones con criterios de rentabilidad, riesgo y creación de valor.
- **Analistas financieros, analistas de Private Equity y profesionales de inversión** para profundizar en el análisis económico-financiero de la operación, valoración, bridge EV-Equity, deuda neta y working capital, así como en el proceso de Due Diligence.
- **Equipos de Corporate Finance y Corporate Development** para liderar o participar en procesos de adquisición, desinversión o entrada de inversores, desde la estrategia hasta la ejecución y posterior integración.
- **Dirección General** para evaluar oportunidades de compra/venta, validar tesis de inversión y tomar decisiones con criterios de precio, riesgo y retorno.
- **Dirección Financiera, Control de Gestión / FP&A y Tesorería** para liderar el análisis económico-financiero de la operación, valoración, puente EV-Equity, deuda neta, working capital y soportar negociación.
- **Asesoría Jurídica / Legal y Compliance** para entender y negociar documentación (LOI, SPA), garantías/indemnidades, condiciones precedentes y mitigación de riesgos contractuales y regulatorios.
- **Departamento de Operaciones y Dirección de Unidad de Negocio** para evaluar riesgos operativos, sinergias, palancas de creación de valor y preparar el plan de integración post-closing.
- **PMO y Gestión de Proyectos** para coordinar el “deal execution” con cronograma, responsables, dependencias y control del avance hasta el cierre y la integración.
- **Recursos Humanos** para gestionar impactos en estructura, liderazgo, retención de talento clave, incentivos y comunicación interna durante transición e integración.
- **Compras y Cadena de Suministro** para identificar sinergias, dependencia de proveedores críticos, contratos clave y riesgos de abastecimiento tras la operación.

Y, en general, a todos aquellos responsables de empresa que realizan o desean realizar operaciones: compra/venta de empresas, entradas de inversores, rondas de financiación, estrategias de crecimiento inorgánico y adquisiciones complementarias bajo esquemas buy-and-build o procesos de desinversión.

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 60 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

9 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción al M&A y tipos de adquisiciones

4 horas

M&A (Merges and Acquisitions) se refiere a un conjunto de transacciones en las que empresas o activos se combinan, se transfieren o consolidan y que tienen como objetivo crear valor estratégico, acceder a nuevos mercados, obtener sinergias, diversificar operaciones o adquirir tecnología.

1.1. ¿Quién?

- 1.1.1. Según sus motivaciones y estrategias.
- 1.1.2. Según su forma jurídica.
- 1.1.3. Otros actores del mercado de M&A.

1.2. ¿Por qué?

- 1.2.1. Sinergias:
 - 1.2.1.1. Sinergias operativas.
 - 1.2.1.2. Sinergias financieras.
 - 1.2.1.3. Sinergias estratégicas.
- 1.2.2. Maximizando el valor de la unión.
- 1.2.3. Consideraciones finales.

1.3. ¿Cómo?

- 1.3.1. Compraventa de acciones o participaciones sociales.
- 1.3.2. Compraventa de activos.
- 1.3.3. Operaciones societarias.
- 1.3.4. Operaciones especiales.

1.4. Conclusión.

MÓDULO 2. ¿Qué es el Private Equity?

4 horas

El Private Equity es una forma de inversión que se centra en empresas no cotizadas, generalmente con alto potencial de crecimiento. Las firmas de PE captan recursos de inversores privados e institucionales, y posteriormente canalizan estos fondos hacia empresas privadas con el objetivo de generar rendimientos a largo plazo. Esta modalidad de inversión generalmente consiste en obtener una participación relevante o mayoritaria en una empresa, lo que otorga a los inversores la capacidad de intervenir en su gestión y en sus operaciones.

2.1. Estructura de un fondo de PE:

- 2.1.1. General Partners (GPs).

M&A y Private Equity

- 2.1.2. Limited Partners (LPs).
- 2.1.3. Otros actores en el Private Equity.
- 2.1.4. Otros aspectos de la estructura.

2.2. Métricas de rendimiento.

2.3. Ciclo de vida del Private Equity:

- 2.3.1. Recaudación de fondos.
- 2.3.2. Inversión.
- 2.3.3. Gestión del portafolio.
- 2.3.4. Salida.

2.4. Tipos de buyouts/ tipos de transacciones en las que invierte el PE:

- 2.4.1. Buyout y adquisiciones apalancadas (LBOs).
- 2.4.2. Growth Equity.
- 2.4.3. Turnaround y distressed assets: estrategias de adquisición de empresas en dificultades.
- 2.4.4. Otras estrategias de inversión.

2.5. Diversificación:

- 2.5.1. Diversificación sectorial.
- 2.5.2. Diversificación geográfica.
- 2.5.3. Diversificación de activos.

2.6. Conclusión.

MÓDULO 3. Proceso de una transacción

6 horas

3.1. Estrategia de M&A.

3.2. Identificación de oportunidades:

- 3.2.1. Fuentes de oportunidades.
- 3.2.2. Criterios de selección.

3.3. Precio y valoración:

- 3.3.1. Métodos de valoración.
- 3.3.2. Negociación de precio.

3.4. Ejecución de la transacción:

- 3.4.1. Carta de intenciones (Letter of Intent [LOI], Head of Agreement, Term Sheet).
- 3.4.2. Due Diligence.
- 3.4.3. Estructuración de la transacción.
- 3.4.4. Firmado de contratos.

3.5. Integración post-adquisición:

- 3.5.1. Planificación de la integración.

3.5.2. Mejora operativa.

3.5.3. Gestión activa.

3.6. Salida:

3.6.1. Estrategias de salida.

3.6.2. Valoración en la salida.

3.6.3. Distribución de ganancias.

3.7. Claves del éxito en una transacción.

MÓDULO 4. Proceso de una transacción: pre-deal

10 horas

4.1. Tesis de inversión:

4.1.1. Origen de la tesis de inversión.

4.1.2. Componentes clave de la tesis de inversión.

4.1.3. Presentación al comité de inversión.

4.2. Información inicial: fundamentos para la formulación de una tesis de inversión

4.2.1. Fuentes de información inicial.

4.3. Evaluación y gestión de riesgos en Private Equity:

4.3.1. Riesgos relacionados con la industria.

4.3.2. Riesgo de gestión.

4.3.3. Riesgos de mercado.

4.3.4. Riesgo financiero (apalancamiento).

4.3.5. Riesgos operativos.

4.3.6. Riesgo de reputación.

4.3.7. Riesgos políticos y regulatorios.

4.3.8. Riesgo de liquidez.

4.3.9. Riesgo tecnológico y de ciberseguridad.

4.4. Análisis de sinergias:

4.4.1. Concepto e importancia de las sinergias en adquisiciones.

4.4.2. Tipos de sinergias en Private Equity:

4.4.2.1. Sinergias de ingresos.

4.4.2.2. Sinergias de costes.

4.4.2.3. Sinergias financieras (y fiscales).

4.4.3. Identificación y valoración de las sinergias:

4.4.3.1. Cuantificación de las sinergias (valoración financiera).

4.4.3.2. Impacto de las sinergias en el precio de compra.

4.4.4. Implementación de las sinergias y gestión post-fusión.

4.4.5. Ejemplos prácticos de sinergias en adquisiciones:

- 4.4.5.1. Ejemplos de sinergias exitosas.
- 4.4.5.2. Ejemplo de sinergia no realizada.
- 4.5. Valoración preliminar.
- 4.6. Opciones de salida.
- 4.7. Oferta indicativa / memorando de entendimiento (MoU).

MÓDULO 5. Proceso de una transacción: In-Deal

6 horas

La etapa In-Deal en un proceso de fusión y adquisición (M&A) corresponde a la fase intermedia, tras la carta de intenciones o acuerdo preliminar y antes del cierre de la transacción. El objetivo de esta etapa es que el comprador obtenga certeza sobre lo que va a adquirir, identificando riesgos y oportunidades, y que ambas partes acuerden un precio justo ajustado a la realidad de la empresa.

- 5.1. Due Diligence: factores clave de valor, palancas de valor y cuantificación de riesgos y oportunidades
 - 5.1.1. Objetivos clave de la Due Diligence.
 - 5.1.2. Metodología de la Due Diligence.
 - 5.1.3. Importancia para la negociación.
- 5.2. Otros hallazgos clave de otros flujos de Due Diligence.
- 5.3. Negociaciones de valor/precio (Bridge EV a EqV).
- 5.4. Rol de los modelos financieros.

MÓDULO 6. Due Diligence financiera - Focus en financial Due Diligence

8 horas

- 6.1. Introducción al análisis de estados financieros.
- 6.2. Análisis de tendencias.
- 6.3. QoE (Quality of Earnings – Calidad de los resultados):
 - 6.3.1. Partidas no recurrentes y ajustes de normalización.
 - 6.3.2. Cambios de estimaciones contables y políticas contables.
 - 6.3.3. Ajustes pro-forma.
 - 6.3.4. Presentación de hallazgos de QoE.
- 6.4. Working capital (capital de trabajo).

6.5. Deuda financiera neta.

6.6. Capex (gastos de capital).

6.7. Flujo de caja:

6.7.1. Método directo vs indirecto y conciliación con EBITDA.

MÓDULO 7. Proceso de una transacción: closing

6 horas

El *closing* o cierre de una transacción es la etapa final en un proceso de fusiones y adquisiciones (M&A), donde se culmina formalmente la compraventa de un negocio. En esta fase se ejecutan los acuerdos finales, se transfiere la propiedad de la empresa objetivo al comprador y se cumplen las condiciones necesarias para que la operación se complete de forma legal y efectiva. Un cierre bien gestionado es fundamental para el éxito de la transacción, pues asegura que ambas partes cumplen los términos acordados y minimiza riesgos de disputas o sorpresas de último momento.

7.1. Redacción y ejecución del SPA (Share Purchase Agreement):

7.1.1. Elementos clave de un SPA.

7.1.2. Ejecución del SPA en el cierre.

7.1.3. Consideraciones legales y asesoría.

7.2. Condiciones precedentes al cierre (conditions precedent):

7.2.1. Ejemplos típicos de condiciones precedentes.

7.2.2. Cumplimiento y verificación.

7.3. Mecanismos de ajuste del precio de compra:

7.3.1. Comparativa Locked Box vs Completion Accounts.

7.3.2. Otros mecanismos de ajuste o pago diferido.

7.4. El cambio de control y sus implicaciones:

7.4.1. Cláusulas de cambio de control en contratos.

7.4.2. Implicaciones para la gestión y empleados.

7.4.3. Impacto en la cultura y operación.

7.4.4. Reacciones de otros stakeholders.

7.5. Plan de comunicación de la operación:

7.5.1. Importancia y objetivos.

7.5.2. Audiencias clave y mensajes.

7.6. Desafíos comunes en el cierre y cómo mitigarlos.

7.7. Rol de los asesores externos en el proceso de cierre.

7.8. Ejemplos reales de desafíos en el cierre de operaciones.

MÓDULO 8. Post-Closing

8 horas

Una vez completada una fusión o adquisición (post-closing), comienza una fase crítica: la integración post-cierre. Esto implica combinar y reorganizar las operaciones de las empresas fusionadas para realizar las sinergias anticipadas y maximizar el valor de la transacción.

8.1. Integración post-cierre (Post-Closing Integration):

- 8.1.1. Pasos principales en la integración post-cierre.
- 8.1.2. Desafíos comunes durante la integración post-cierre.
- 8.1.3. Factores clave para una integración exitosa.

8.2. Ejecución de sinergias post-cierre (Synergy Execution):

- 8.2.1. Estrategias para lograr sinergias post-cierre.
- 8.2.2. Medición y seguimiento del cumplimiento de sinergias.
- 8.2.3. Sostenibilidad de las sinergias logradas.

8.3. Enfoque específico: Private Equity Post-Cierre

- 8.3.1. Palancas de creación de valor en Private Equity post-adquisición.
- 8.3.2. Rol e incentivos del equipo directivo en Private Equity.

8.4. Conclusiones.

MÓDULO 9. Exit

8 horas

En el Private Equity (capital privado), la desinversión (exit) es el objetivo final de toda inversión: los fondos compran para vender, idealmente obteniendo un retorno atractivo. La estrategia de salida se planifica desde el inicio del ciclo de inversión, adaptándose a la naturaleza de la compañía, las condiciones de mercado y los objetivos del fondo. Una salida bien ejecutada cristaliza el valor creado durante los años de gestión, mientras que una salida fallida o demorada puede erosionar los retornos esperados.

9.1. Principales estrategias de salida en Private Equity.

9.2. Proceso y cronograma de la desinversión (venta de la participación).

9.3. Enfoque especial: la salida a bolsa (IPO) como estrategia de desinversión

- 9.3.1. Proceso de IPO.
- 9.3.2. Ventajas adicionales de la IPO.
- 9.3.3. Desafíos adicionales de la IPO.
- 9.3.4. Tendencias internacionales de IPOs PE.

9.4. Retornos y rentabilidad en las operaciones de Private Equity.

9.5. Factores que influyen en la elección de la estrategia de salida:

M&A y Private Equity

9.5.1. Factores internos (de la empresa y el fondo).

9.5.2. Factores externos (de mercado).

9.6. Ejemplos de salidas exitosas de Private Equity.

9.7. Recomendaciones para optimizar las estrategias de salida.

M&A y Private Equity

Autor



Alicia Calvo Serna

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas y Máster en Finanzas y Auditoría. Profesional del ámbito de la inversión y las transacciones, con experiencia en procesos complejos de M&A y Private Equity tanto en el sector privado como en el ámbito institucional.

Actualmente ocupa una posición de responsabilidad en el área de inversiones de capital en COFIDES, donde participa en la evaluación, estructuración y ejecución de operaciones de inversión, así como en la definición y análisis de tesis de inversión, valoración de compañías, gestión de riesgos y seguimiento estratégico de participadas. Interviene en procesos de decisión ante comité de inversión y en la negociación de operaciones con inversores nacionales e internacionales.

A lo largo de su trayectoria ha asesorado y participado en transacciones con fondos de Private Equity y corporaciones, combinando visión estratégica, disciplina financiera y experiencia práctica en todo el ciclo de inversión: análisis, ejecución, creación de valor y desinversión.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

