ELKARGi



PROGRAMA EN FINANZAS ESTRATÉGICAS Y M&A

(Fusiones y Adquisiciones)

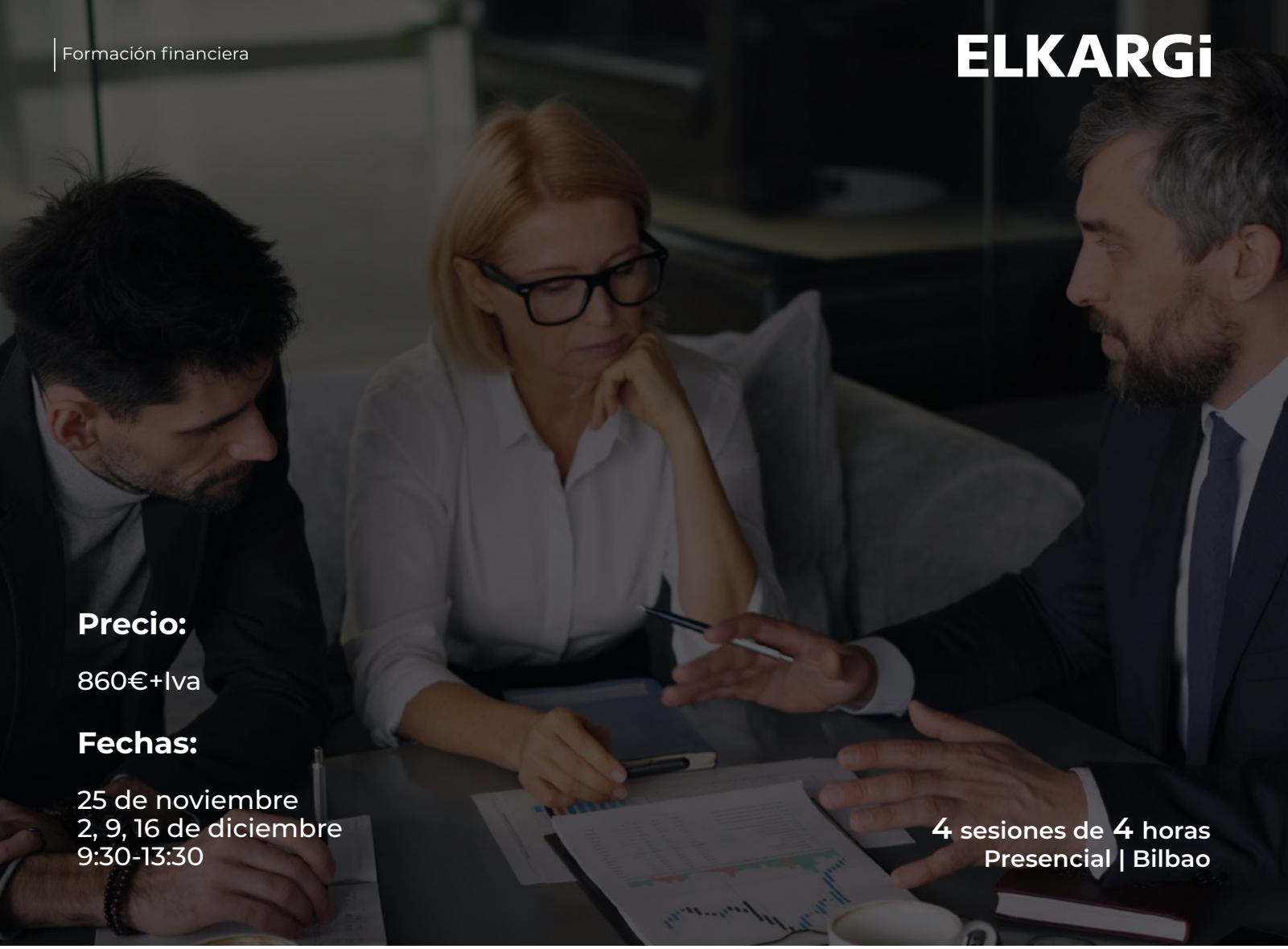
Un programa orientado a tomar mejores decisiones de **crecimiento** mediante **fusiones** y **adquisiciones.** Recorre todo el proceso M&A d, desde la selección del target hasta la integración

Más información:

formacion@elkargi.es

679 63 25 11

ELKARGi



Precio:

860€+Iva

Fechas:

25 de noviembre
2, 9, 16 de diciembre
9:30-13:30

4 sesiones de 4 horas
Presencial | Bilbao

Índice

Sesión 01

Crear valor

Claves estratégicas para el crecimiento y la toma de decisiones en la PYME.

Sesión 02

Hacer la operación

Fases, negociación y valoración en los procesos de adquisición.

Sesión 03

Medir el valor

Control de gestión, indicadores de desempeño y seguimiento de sinergias.

Sesión 04

Financiar y adaptar

Gestión bancaria, estructuras de financiación y reestructuración financiera.

ELKARGi

Profesores



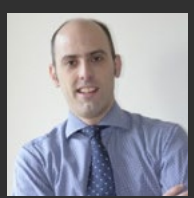
Manuel Cebrián

Private Equity Industry

Profesional con más de dos décadas de experiencia en banca de inversión, consultoría estratégica y capital privado, especializado en impulsar el crecimiento y la creación de valor en el segmento pyme.

Tras su paso por Morgan Stanley, BCG y DC Advisory como Director de M&A, ejerció durante doce años como Socio en Suma Capital, liderando estrategias de crecimiento, adquisiciones (buy & build) y relación con inversores.

Ha formado parte de más de ocho Consejos de Administración en sectores diversos (tecnología, industria y retail), aportando visión estratégica, desarrollo corporativo y ejecución de operaciones complejas.



Juan Bielda

Director financiero de Grupo Nortegas

Profesional con más de 25 años de experiencia en dirección financiera, financiación corporativa y control de gestión en los sectores industrial y energético.

Inició su carrera como auditor sénior en Arthur Andersen/Deloitte y consolidó su trayectoria como Director Financiero en filiales de grupos cotizados como Fluidra (Gre) y Minersa (Derivados del Flúor), liderando integraciones europeas.

Desde 2018 es Director Financiero de Grupo Nortegas, donde dirige de forma integral el área financiera, grandes operaciones de capital y M&A, relaciones con agencias de rating y actúa como consejero de filiales.



Irene Esteban

Consultora financiera - Elkargi

Profesional del sector financiero con más de 18 años de trayectoria en consultoría estratégica, análisis de riesgos y evaluación de viabilidad empresarial, con experiencia previa como Senior Analyst en IREA.

Acumula más de 12 años en Elkargi, donde actualmente ejerce como Consultora de Servicios Financieros especializada en financiación corporativa, optimización de deuda, control de gestión y continuidad de la empresa familiar.

Cuenta con una sólida formación académica como licenciada en ADE por la Universidad de Deusto y Máster en Finanzas por ICADE.



Mikel Ozcariz

Director de consultoría - Elkargi

Profesional experto en dirección económico-financiera y gestión directiva, con más de 25 años de trayectoria entre la consultoría financiera y la dirección financiera de una empresa industrial.

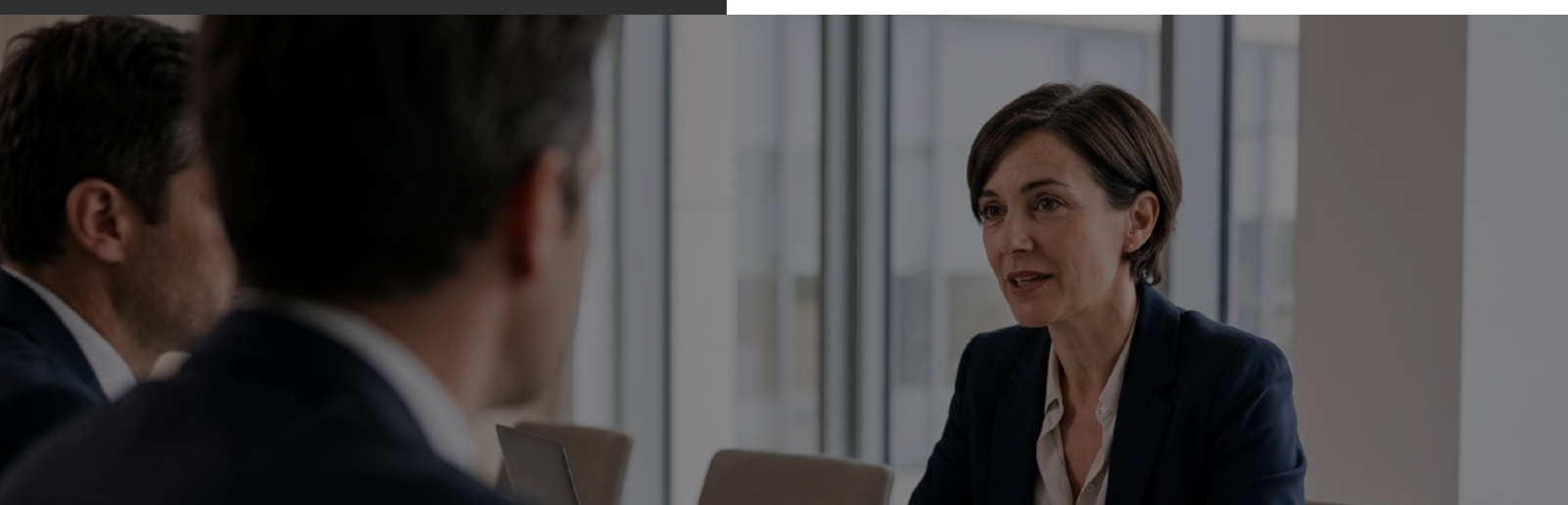
Comenzó su carrera en ELKARGI en 1997, donde fue consultor financiero, y posteriormente dirigió ELKARGI Consultores hasta 2017.

Entre 2018 y 2025 fue CFO de EKIDEGROUP, con filiales en

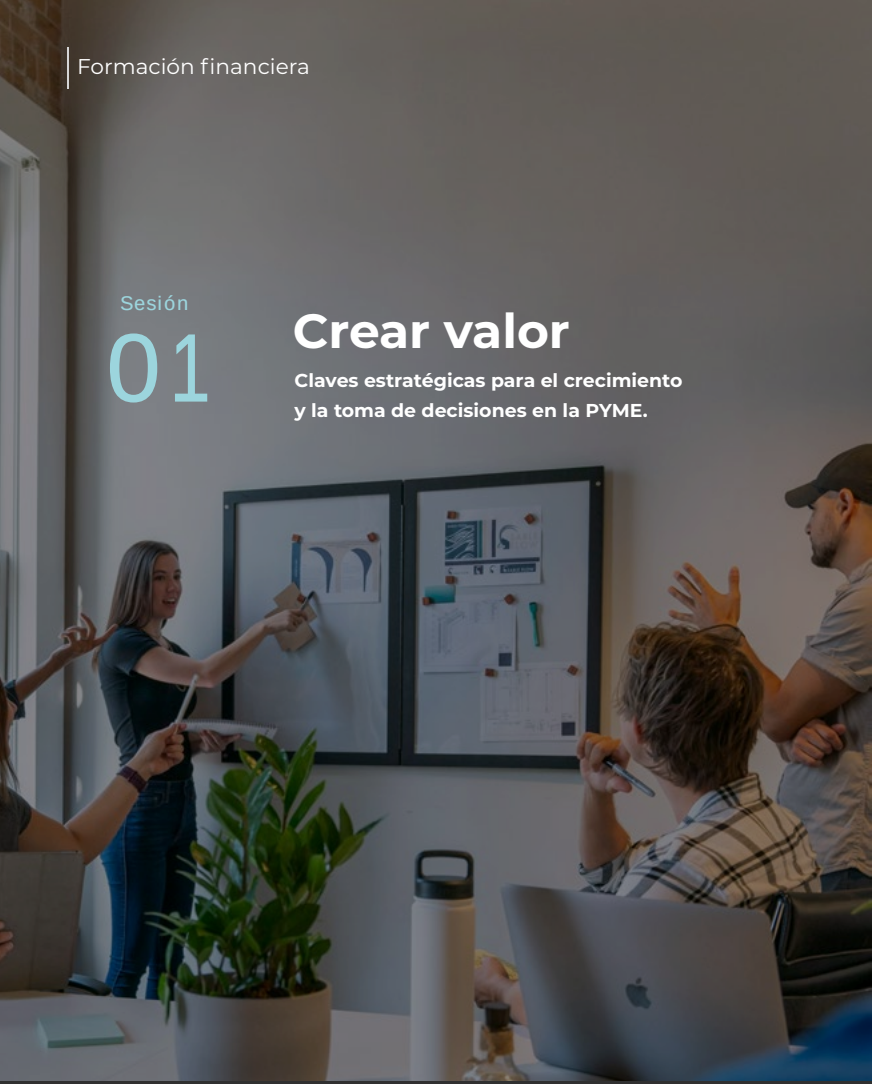
Gipuzkoa, México y EE. UU., donde lideró la digitalización del área financiera y el cambio cultural hacia una empresa de conocimiento y alta tecnología.

Ha asesorado a direcciones generales y participado en diversos Consejos de Administración aportando “criterio financiero”.

Es Experto Contable por AECA y, desde mayo de 2025, vuelve a ELKARGI como Director de Consultoría. Destaca por su visión global de empresa, su liderazgo de equipos y su orientación al cliente y a los resultados.



ELKARGi



Sesión
01

Crear valor

Claves estratégicas para el crecimiento y la toma de decisiones en la PYME.

Creación Valor

-La importancia de integrar la creación de valor en la estrategia de la PYME.
-¿Qué significa realmente crear valor para la propiedad?
-Que buscan Inversores y compradores.
-Conceptos básicos de como valorar una empresa.
-Los 7 motores de valor de una PYME.
-Decisiones que destruyen valor.

Crecimiento inorgánico

-Crecimiento sano vs. crecimiento insostenible.
- Crecimiento orgánico vs. crecimiento inorgánico.
-Estrategias de crecimiento inorgánico.
-Criterios para seleccionar una operación.
-¿Por qué fracasan las operaciones corporativas?

Objetivos de la sesión

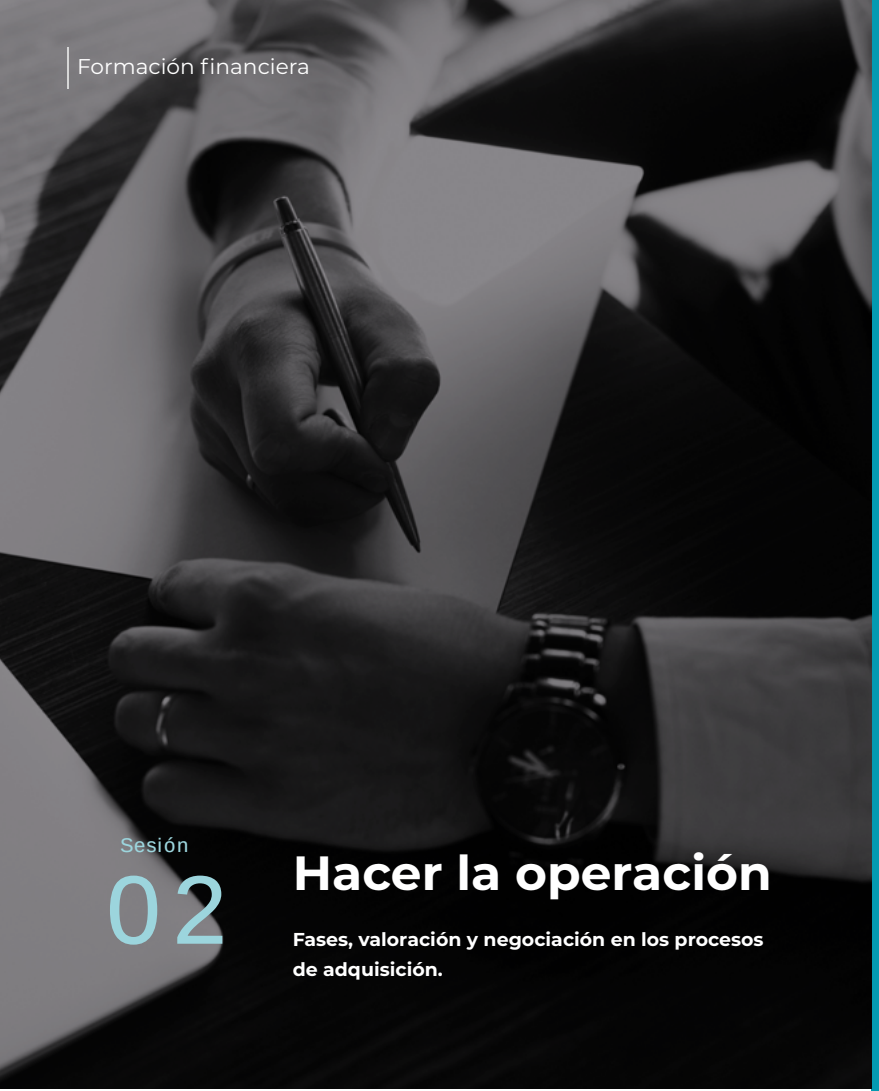
Comprender qué significa crear valor para la propiedad y cuáles son los principales factores que lo impulsan o lo destruyen.

Analizar la relación entre crecimiento y creación de valor, identificando cuándo el crecimiento fortalece la empresa y cuándo puede comprometer su sostenibilidad.

Diferenciar las estrategias de crecimiento orgánico e inorgánico y comprender cuándo una adquisición puede ser una alternativa adecuada para crecer.

Identificar los principales criterios para evaluar una oportunidad de crecimiento inorgánico y las causas que pueden llevar al fracaso de una operación corporativa.

ELKARGi



Sesión
02

Hacer la operación

Fases, valoración y negociación en los procesos de adquisición.

El proceso M&A

-Estrategia de adquisición corporativa.
-Identificación y selección de compañías objetivo.
-Contacto y aproximación al target.
-Acuerdos de confidencialidad.
-Valoración y análisis de sinergias.
-Oferta y negociación.
-Due Diligence.
-Acuerdo de compraventa.
-Integración postoperación.

Valoración y creación de valor

-Técnicas de valoración: DCF, múltiplos de transacciones, múltiplos de negociación y otras técnicas.
-Cálculo de sinergias.
-Plan financiero consolidado.
-Creación de valor de la operación.
-Caso práctico: valoración de una compañía y análisis de una operación M&A.

Objetivos de la sesión

Comprender la lógica económica y financiera de una operación M&A y las principales fases de un proceso de adquisición.

Analizar una compañía desde la perspectiva de un inversor o potencial comprador, identificando los factores que determinan su valor y su atractivo como target.

Aplicar los principales métodos de valoración y analizar las sinergias para determinar el valor potencial de una operación.

Comprender las principales claves de la negociación, la due diligence, el cierre y la integración de una operación M&A.



Sesión
03

Medir el valor

Control de gestión, indicadores de desempeño y seguimiento de sinergias.

De la estrategia a los resultados

-El papel del control de gestión en la dirección.
-De la estrategia a los objetivos y el presupuesto.
-Indicadores clave para medir el desempeño.
-Rentabilidad, costes y eficiencia.
-Circulante y tesorería: principales indicadores.

Seguimiento y creación de valor

-Informes de gestión y análisis de desviaciones.
-Planes de acción y toma de decisiones.
-Seguimiento del plan financiero y de las sinergias en una operación M&A.
-¿Se está creando el valor previsto?

ELKARGi

Objetivos de la sesión



Comprender el papel del control de gestión en la ejecución de la estrategia y la creación de valor.



Traducir la estrategia en objetivos, presupuestos e indicadores para medir los resultados.



Analizar rentabilidad, costes y principales magnitudes financieras para detectar desviaciones.



Utilizar la información de gestión para tomar decisiones y corregir desviaciones.



Sesión
04

Financiar y adaptar

Gestión bancaria, estructuras de financiación y reestructuración financiera.

Gestión Relaciones Bancarias

-La gestión bancaria como factor estratégico.
-Cómo ven las entidades financieras a una empresa.
-Claves de cómo funciona internamente una empresa.
-Cómo construir un pool bancario sólido.
-Cómo negociar con las entidades.

Estructuras de Financiación

-Fuentes de financiación.
-Financiación interna y fondos propios.
-Financiación bancaria.
-Financiación alternativa.
-Incorporación de socios externos.
-Diseño de una estructura de financiación equilibrada

Reestructuración financiera

-¿Cuándo es necesario reestructurar?
-Señales de alerta y diagnóstico financiero.
-Alternativas de reestructuración.
-Plan de viabilidad.
-Reestructuración operativa y financiera.
-Negociación con financiadores y otros grupos de interés.

ELKARGi

Objetivos de la sesión

Comprender cómo las entidades financieras analizan una PYME.

Mejorar la relación y capacidad de negociación con las entidades bancarias.

Diseñar estructuras de financiación adaptadas a las necesidades del negocio.

Identificar riesgos financieros y anticipar tensiones de tesorería.

Conocer alternativas de financiación bancaria y no bancaria.

Diseñar procesos de reestructuración financiera para situaciones de dificultad o crecimiento.