

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, desde la sección del target hasta la integración.

Más información:

formacion@elkargi.es



679 63 25 11

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

03

Medir el valor

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

Sesión

02

Hacer la operación

Fases, negociación y valoración en los procesos de adquisición.

Sesión

04

Financiar y adaptar

Gestión bancaria, estructuras de financiación y reestructuración financiera.

Profesores



Irene Esteban

Consultora financiera - Elkargi

Profesional del sector financiero con más de 18 años de trayectoria en consultoría financiera, análisis de riesgos y evaluación de viabilidad empresarial.

Suma más de 12 años en ELKARGI, desempeñando roles de Consultora Financiera (2014-2018 y de 2021 a la actualidad) centrada en financiación corporativa y control de gestión para pymes, y de Analista de Riesgos (2018-2021) en evaluación de estados contables y viabilidad crediticia.

Y a partir 2021 a la actualidad es Consultora de Servicios Financieros: Asesoramiento estratégico integral a empresas en soluciones de financiación corporativa, optimización de deuda, control de gestión y continuidad de la empresa familiar.

Previamente consolidó su experiencia durante 5 años como Senior Analyst en IREA en Madrid. Dispone de formación de posgrado con un Máster en Finanzas por ICADE y es licenciada en Administración y Dirección de Empresas (ADE) por la Universidad de Deusto.



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.



Objetivos de la sesión

Sesión
01

Crear valor

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



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.

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 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 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

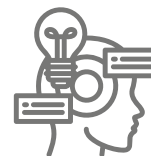
- Técnicas de valoración: DCF, múltiplos de transacciones, múltiplos de negociación y otras técnicas.
- Cálculo de sinergias.
- Plan financiero consolidado.
- Creación de valor de la operación.
- Caso práctico: valoración de una compañía y análisis de una operación M&A.

Sesión
03

Medir el valor

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

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.

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?

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.

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.