



# Curso Online de Operaciones de Fusiones y Adquisiciones como estrategia de crecimiento inorgánico empresarial

*Metodologías y herramientas para diseñar, analizar y ejecutar operaciones de fusiones y adquisiciones con una visión estratégica y financiera.*

  
Iniciativas Empresariales  
| estrategias de formación

  
MANAGER  
BUSINESS  
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - [attcliente@iniciativasempresariales.edu.es](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.edu.es)  
[america.iniciativasempresariales.com](http://america.iniciativasempresariales.com)  
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp  
(34) 601615098

# Operaciones de Fusiones y Adquisiciones como estrategia de crecimiento inorgánico empresarial

## Presentación

En un entorno empresarial cada vez más dinámico y globalizado, las fusiones y adquisiciones (M&A) se han consolidado como una estrategia clave de crecimiento inorgánico, permitiendo a las compañías acelerar su expansión, diversificar riesgos y generar valor en mercados altamente competitivos. Estas operaciones no solo facilitan la consolidación sectorial, sino que también impulsan la innovación y la eficiencia, factores esenciales para mantener ventajas sostenibles en la actualidad.

En los últimos años, los fondos de inversión y el capital privado han intensificado su participación en procesos de M&A, utilizándolos como palanca para maximizar la rentabilidad de sus carteras. Las transacciones estratégicas permiten capturar sinergias, optimizar estructuras y acceder a nuevos mercados, convirtiéndose en una herramienta fundamental para afrontar entornos de alta competencia y volatilidad financiera.

Este curso aborda la dimensión estratégica y técnica de las operaciones de fusiones y adquisiciones, combinando análisis económico, teoría financiera y visión empresarial. A través de una metodología práctica y aplicada, se proporcionan herramientas para diseñar estrategias de crecimiento inorgánico, evaluar oportunidades, valorar empresas y gestionar procesos de integración. Su enfoque multidisciplinar permite comprender tanto los aspectos cuantitativos como los organizativos y humanos que determinan el éxito de este tipo de operaciones.

## La Formación E-learning

Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

- 1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
- 2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- 3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
- 4** *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

# Operaciones de Fusiones y Adquisiciones como estrategia de crecimiento inorgánico empresarial

## Objetivos del curso:

- Comprender el marco conceptual y estratégico del crecimiento inorgánico, analizando las motivaciones, ventajas y riesgos de las operaciones de fusiones y adquisiciones (M&A).
- Analizar el proceso completo de una operación M&A, desde la identificación de oportunidades estratégicas hasta el cierre y la integración post-deal.
- Conocer los principales actores con roles complementarios que participan en operaciones de fusiones y adquisiciones.
- Dominar las principales metodologías de valoración de empresas, aplicando técnicas como el descuento de flujos de caja (DCF), múltiplos comparables y valor contable.
- Profundizar en las herramientas financieras esenciales para evaluar la rentabilidad y la creación de valor en operaciones de M&A, aplicando criterios rigurosos que permitan tomar decisiones estratégicas con base sólida.
- Aplicar herramientas de análisis financiero y modelización para proyectar escenarios, estimar sinergias y valorar riesgos.
- Interpretar el marco legal y regulatorio que afecta a las operaciones de M&A, con especial atención al contexto español y europeo.
- Desarrollar habilidades para realizar una Due Diligence efectiva, identificando riesgos financieros, legales, fiscales y operativos.
- Gestionar los aspectos estratégicos, culturales y organizativos de la integración post-fusión, incluyendo liderazgo, comunicación y gestión del cambio.
- Ser capaz de diseñar y ejecutar una estrategia de crecimiento inorgánico, integrando análisis estratégico, valoración financiera y gestión del proceso de M&A.

“ Aprenda a analizar y gestionar operaciones de fusiones y adquisiciones, desde la estrategia de crecimiento hasta la valoración, la Due Diligence y la integración ”

## Dirigido a:

Directores generales, directores financieros y profesionales de empresas que participen o puedan participar en procesos de crecimiento inorgánico, adquisición de compañías, expansión corporativa o reordenación societaria. Especialmente útil para departamentos de **Control de Gestión, Tesorería, Fiscales, Desarrollo Corporativo, Estrategia, Inversiones, Asesoría Jurídica, Auditoría Interna, Compliance, Recursos Humanos** y áreas de **Integración o Transformación**, que necesiten comprender cómo analizar oportunidades, valorar empresas, identificar riesgos, evaluar la rentabilidad de una operación y gestionar con mayores garantías la integración posterior a la transacción.

# Operaciones de Fusiones y Adquisiciones como estrategia de crecimiento inorgánico empresarial

## Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 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

6 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.

# Operaciones de Fusiones y Adquisiciones como estrategia de crecimiento inorgánico empresarial

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. Fundamentos del crecimiento inorgánico y el rol de las fusiones y adquisiciones

6 horas

En un entorno económico marcado por la globalización, la disrupción tecnológica y la creciente presión competitiva, las fusiones y adquisiciones (M&A) se han consolidado como una herramienta estratégica esencial para el crecimiento inorgánico. A diferencia del orgánico, que depende de la expansión interna y suele requerir plazos más largos, las fusiones y adquisiciones permiten acelerar la entrada en nuevos mercados, incorporar capacidades tecnológicas, diversificar riesgos y generar valor para los accionistas en menor tiempo.

- 1.1. Definición y tipos de operaciones de M&A.
- 1.2. Evolución histórica y tendencias actuales.
- 1.3. Motivaciones estratégicas: crecimiento, sinergias y diversificación como palancas de crecimiento.
- 1.4. Principales actores: empresas, fondos de inversión, asesores, reguladores.
- 1.5. Impacto económico y financiero de las operaciones de fusión y adquisición (M&A).
- 1.6. Casos recientes relevantes.

### MÓDULO 2. Proceso estratégico de M&A y Due Diligence Integral

10 horas

El éxito de una operación M&A no se logra únicamente por detectar una oportunidad atractiva o disponer de recursos financieros. La verdadera clave está en planificar cuidadosamente cada fase del proceso, asegurando que la transacción esté alineada con la estrategia global de la empresa y que se comprendan los conceptos y principios que la sustentan. Una operación mal diseñada puede generar riesgos financieros, legales y operativos que comprometan la viabilidad del negocio y destruyan valor en lugar de crearlo.

- 2.1. Fases del proceso de M&A:
  - 2.1.1. Identificación de oportunidades.
  - 2.1.2. Valoración preliminar.
  - 2.1.3. Negociación inicial.
  - 2.1.4. Due Diligence.

# Operaciones de Fusiones y Adquisiciones como estrategia de crecimiento inorgánico empresarial

- 2.1.5. Cierre de la operación.
- 2.1.6. Integración post-fusión.
- 2.2. Due Diligence financiera, legal, fiscal y operativa.**
- 2.3. Identificación y mitigación de riesgos:**
  - 2.3.1. Riesgos financieros.
  - 2.3.2. Riesgos legales y fiscales.
  - 2.3.3. Riesgos operativos.
  - 2.3.4. Matriz de riesgos.
- 2.4. Herramientas y software de apoyo al proceso.**
- 2.5. Rol de asesores y equipos multidisciplinarios.**
- 2.6. Documentación clave: NDA, LOI, SPA.**
- 2.7. Conclusiones.**

## MÓDULO 3. Valoración de empresas en el contexto de crecimiento inorgánico

10 horas

En cualquier operación de crecimiento inorgánico, la valoración de empresas se erige como el punto más sensible y determinante del proceso. No es una cuestión meramente técnica, es el núcleo estratégico sobre el que se construyen las expectativas, se negocian las condiciones y se define la creación de valor futura. Una valoración sólida no solo orienta el precio, sino que condiciona la estructura de la transacción, la asignación de riesgos y la viabilidad del proyecto.

- 3.1. Descuento de flujos de caja (DFC):**
  - 3.1.1. Por qué se actualizan los flujos de caja.
  - 3.1.2. El WACC como tasa de descuento.
  - 3.1.3. Cómo se calcula el DFC.
- 3.2. Múltiplos de mercado y transacciones comparables:**
  - 3.2.1. Valoración mediante múltiplo de EBITDA.
  - 3.2.2. Método transacciones comparables.
- 3.3. Valor contable y valor liquidación:**
  - 3.3.1. Goodwill o fondo de comercio.
  - 3.3.2. Badwill.
  - 3.3.3. Valor contable.
  - 3.3.4. Valor de liquidación.
- 3.4. Ajustes al precio de venta:**
  - 3.4.1. Ajustes por elementos tangibles.

# Operaciones de Fusiones y Adquisiciones como estrategia de crecimiento inorgánico empresarial

3.4.2. Ajustes por elementos intangibles y contingencias.

3.4.3. Impacto en la negociación.

**3.5. Proyecciones financieras y análisis de sensibilidad.**

**3.6. Casos prácticos de valoración:**

3.6.1. Caso práctico: descuentos de flujos de caja.

3.6.2. Caso práctico: múltiplo con ajustes en el precio.

**3.7. Conclusiones.**

## MÓDULO 4. Evaluación de rentabilidad y creación de valor en operaciones de M&A

8 horas

En el contexto actual de negocios, las operaciones M&A se han consolidado como una palanca estratégica para el crecimiento inorgánico, la diversificación de riesgos y la captura de sinergias. Sin embargo, el éxito de una transacción no se determina en la sala de negociación, ni en el cierre del contrato; se confirma o se cuestiona cuando se contrastan los flujos de caja, el costo de capital y la efectividad de la integración con la realidad operativa y la creación de valor sostenible.

4.1. Herramientas disponibles para evaluar viabilidad y rentabilidad.

4.2. Valor Actual Neto (VAN).

4.3. Tasa Interna de Retorno (TIR).

4.4. Retorno sobre la Inversión (ROI).

4.5. Periodo de recuperación (payback).

4.6. Coste de capital y estructura financiera.

4.7. Casos prácticos.

4.8. Conclusiones.

# Operaciones de Fusiones y Adquisiciones como estrategia de crecimiento inorgánico empresarial

## MÓDULO 5. Integración post-fusión: sinergias, cultura y gestión del cambio

8 horas

La integración post fusión constituye el momento más crítico en cualquier operación de M&A. Aunque la firma del acuerdo suele percibirse como el hito principal, la realidad es que el verdadero éxito se define después del cierre, cuando dos organizaciones deben convertirse en una entidad funcional y estratégica única. Este proceso no solo implica la combinación de activos y estructuras, sino la alineación de culturas, la gestión del talento y la consolidación de sistemas que sostienen la operación diaria y, sobre todo, exige que la compañía resultante mantenga su pulso comercial, financiero y operativo mientras transforma su arquitectura interna.

### 5.1. Estrategias de integración organizativa:

- 5.1.1. Modelos de integración: elegir el “grado” según la tesis del deal.
- 5.1.2. Secuenciación y plan de 100 días.
- 5.1.3. Arquitectura del programa y gobernanza.

### 5.2. Gestión del cambio y liderazgo post-fusión:

- 5.2.1. El factor humano como palanca de éxito.
- 5.2.2. Riesgos clave y estrategias de mitigación.

### 5.3. Cultura corporativa y alineación de equipos:

- 5.3.1. La cultura corporativa en el contexto de fusiones y adquisiciones.
- 5.3.2. Framework de integración cultural (12 pasos prácticos).
- 5.3.3. Alineación de equipos: de la intención a la práctica.

### 5.4. Comunicación interna y externa en las operaciones de M&A:

- 5.4.1. Puntos clave de la comunicación interna.
- 5.4.2. Puntos clave de la comunicación externa.

### 5.5. Indicadores de éxito de la integración.

### 5.6. Conclusión.

## MÓDULO 6. Caso práctico: diseño y ejecución de una estrategia de crecimiento inorgánico

8 horas

- 6.1. Selección y contextualización del caso.
- 6.2. Diseño de la estrategia de adquisición.
- 6.3. Valoración de la empresa objetivo.
- 6.4. Evaluación de la rentabilidad.

# Operaciones de Fusiones y Adquisiciones como estrategia de crecimiento inorgánico empresarial

6.5. Identificación de sinergias y riesgos.

6.6. Conclusiones.

# Operaciones de Fusiones y Adquisiciones como estrategia de crecimiento inorgánico empresarial

## Autor



**Salvador Martínez Cava**

Licenciado en ADE. Diplomado en Ciencias Empresariales. Máster en Gestión y Dirección Financiera con amplia experiencia como director de control de gestión y tesorería en diversas empresas.

## 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.

