

FICHA DE ASIGNATURA. ESTUDIOS DE PRIMER Y SEGUNDO CICLO
Titulación: Licenciado en Administración de Empresas
Plan de Estudios: 2000
Curso Académico:
Asignatura: Valoración y Adquisición de Empresas
Código: 674
Carácter: Optativo
Curso: 4º/5º
Nivel: segundo ciclo
Créditos: 4,5
Duración: semestral
Horas semanales: 3
Profesor/es: 2
Coordinador: Juan Mascareñas Pérez-Iñigo. Economía Financiera III. Facultad de Cc. Económicas. jmascare@ccee.ucm.es . 913942397
Profesor/es: Juan Mascareñas Pérez-Iñigo. Economía Financiera III. Facultad de Cc. Económicas. jmascare@ccee.ucm.es . 913942397
Breve descriptor: El objetivo de este programa es el de mostrar al alumno cómo se realiza el análisis de los procesos de fusiones, adquisiciones y escisiones que se producen en las empresas. Para ello, es necesario estudiar todo el proceso, desde las motivaciones que hacen que tenga lugar hasta su culminación, pasando por uno de los temas más importantes como es el de la valoración de la compañía objetivo de la operación, continuando con los sistemas de negociación (que van a afectar de forma importante a las finanzas de ambas empresas), la propia financiación de la operación y cómo se produce la misma.
Requisitos: Economía Financiera de la Empresa
Objetivos: El objetivo de este programa es el de mostrar al alumno cómo se realiza el análisis de los procesos de fusiones, adquisiciones y escisiones que se producen en las empresas.
Contenidos temáticos:
Actividades docentes:
Evaluación: 30% por la participación activa en clase. 45% controles teóricos. 25% trabajo práctico
Bibliografía básica: MASCAREÑAS, Juan: Fusiones y Adquisiciones de Empresas. McGraw Hill. Madrid. 2005 (4ª ed.)
Otra información relevante: Página web de la asignatura: http://www.ucm.es/info/jmas/f&a.htm

Programa de VALORACIÓN Y ADQUISICIÓN DE EMPRESAS

1. Razones económicas de las fusiones y adquisiciones de empresas

- 1.1 La creación de valor como referencia de la decisión de realizar una fusión o adquisición
- 1.2 Creación de valor y sinergia
- 1.3 Principales razones para llevar a cabo una fusión
- 1.4 Razones discutibles para llevar a cabo una fusión
- 1.5 ¿Por qué se hacen las fusiones y adquisiciones en España?

2. La búsqueda de la empresa a adquirir

- 2.1 Introducción
- 2.2 Los objetivos empresariales
- 2.3 Criterios de selección
- 2.4 La investigación de los candidatos
- 2.5 El papel de los bancos de inversión

3. Fusiones y adquisiciones negociadas

- 3.1 Introducción
- 3.2 El proceso de compra de una empresa
- 3.3 El proceso de venta de una empresa
- 3.4 La negociación
- 3.5 La cuestión del precio
- 3.6 La carta de intenciones
- 3.7 El anuncio de prensa
- 3.8 El cierre de la operación

4. Adquisiciones hostiles

- 4.1 Introducción
- 4.2 La adquisición de un paquete de acciones
- 4.3 Las ofertas iniciales
- 4.4 La delegación de voto (*proxy*)
- 4.5 Algunas armas tácticas ofensivo-defensivas
- 4.6 Caballeros blancos y tiburones financieros
- 4.7 La píldora venenosa (*poison pill*)
- 4.8 El suicidio como estrategia
- 4.9 La recapitalización apalancada
- 4.10 La defensa come cocos (*pac man defense*)
- 4.11 La defensa “bloqueo” (*lock up*)
- 4.12 Repelentes anti-tiburón
- 4.13 La autoOPA
- 4.14 Preparándose para una toma de control hostil

5. Éxito y Fracaso en las Fusiones y Adquisiciones de Empresas

- 5.1 El estudio de KPMG Peat Marwick
- 5.2 Operaciones pre-adquisición para lograr el éxito
- 5.3 Operaciones post-adquisición para lograr el éxito
- 5.4 ¿Qué cosas pueden hacer fracasar una adquisición?

6. La compra de empresas mediante apalancamiento financiero

- 6.1 Introducción
- 6.2 Las características que debe tener un candidato a ser adquirido mediante un LBO
- 6.3 Los componentes de un LBO

- 6.4 El comprador
- 6.5 Los prestamistas principales
- 6.6 Los prestamistas subordinados
- 6.7 Inversores en acciones
- 6.8 El vendedor
- 6.9 El banco de inversión
- 6.10 El LBO y la empresa
- 6.11 La acumulación apalancada (*leveraged build up*)
- 6.12 La valoración de un LBO

7. Otras formas de reestructuración empresarial

- 7.1 Introducción
- 7.2 Motivos para segregar una parte de la empresa
- 7.3 La escisión parcial de la empresa a terceros (*sell-off*)
- 7.4 La segregación de un activo a los accionistas (*spin-off*)
- 7.5 Oferta pública de venta de parte de una filial (*equity carve-out*)
- 7.6 La exclusión del mercado de valores
- 7.7 La recompra de las acciones

8. La valoración de la empresa (I): El coste del capital

- 8.1 Introducción
- 8.2 El coste del capital
- 8.3 El coste de las deudas
- 8.4 El coste de las acciones preferentes
- 8.5 El coste de las acciones ordinarias
- 8.6 El coste del capital medio ponderado

9. La valoración de la empresa (III): El flujo de caja libre

- 9.1 El flujo de caja libre para la empresa
- 9.2 Principales componentes del flujo de caja libre
- 9.3 Principales elementos que crean valor en la empresa
- 9.4 La estimación del valor residual
- 9.5 El cálculo del valor de la empresa
- 9.6 El cálculo del valor de las acciones a través del flujo de caja libre para los accionistas

10. La valoración de la empresa (III): Multiplicadores

- 10.1 Introducción a los multiplicadores
- 10.2 El modelo de descuento de los dividendos
- 10.3 La relación entre el precio y el beneficio
- 10.4 La relación entre el precio y el valor contable
- 10.5 La relación entre el precio y los ingresos por ventas
- 10.6 El ratio VE/EBITDA

11. La valoración de la empresa (IV): Casos especiales

- 11.1 Empresas con beneficios cíclicos
- 11.2 Empresas con problemas financieros
- 11.3 El método de valoración del capital-riesgo
- 11.4 La valoración de la sinergia

12. La valoración de la empresa (V): Opciones reales

- 12.1 Introducción a las opciones
- 12.2 La valoración de las acciones a través de la teoría de opciones

- 12.3 La utilización del modelo en la práctica
- 12.4 El valor del crecimiento esperado
- 12.5 La valoración de una empresa de reciente creación
- 12.6 La valoración de las empresas extractoras
- 12.7 La valoración de una patente

BIBLIOGRAFÍA

- COPELAND, Tom; KOLLER, TIM y MURRIN, Jack: *Valuation: Managing the Value of Companies*. John Wiley. Nueva York. 1996 (2ª ed.)
- DAMODARAN, Aswath: *Investment Valuation*. John Wiley. Nueva York. 1996
- DESMET, Dierck; FRANCIS, Tracy; HU, Alice; KOLLER, Timothy y RIEDEL, George: "Valuing dot-coms". *The McKinsey Quarterly* nº1, 2000. Pp.: 148-157
- GAUGHAN, Patrick: *Mergers, Acquisitions and Corporate Restructurings*. John Wiley. Nueva York. 1999
- MASCAREÑAS, Juan: *Fusiones y Adquisiciones de Empresas*. McGraw Hill. Madrid. 2005 (4ª ed.)