



Máster en Private Equity, Venture Capital y Search Funds

Online

Donde se forman los profesionales que toman
decisiones de inversión



+35 años de carreras hacia el éxito

IEB es un centro de estudios superiores, adscrito a la Universidad Complutense. Fundado en 1989, fue el impulsor de la puesta en marcha del primer Máster especializado en finanzas y mercados financieros en el mundo hispano hablante.

El **Máster Online en Private Equity, Venture Capital y Search Funds**, ha sido diseñado con un objetivo claro: formar profesionales capaces de analizar oportunidades, estructurar operaciones y generar valor real en entornos altamente competitivos.

A quién va dirigido

- ➊ Graduados en ADE, Economía, Finanzas, Ingeniería o Derecho con interés en Private Equity, Venture Capital y Search Funds.
- ➋ Profesionales de banca de inversión, corporate finance y M&A.
- ➌ Analistas y asociados de fondos de Private Equity, Venture Capital, Search Funds y fondos de deuda que deseen reforzar su formación técnica.
- ➍ Profesionales de departamentos financieros, desarrollo corporativo o estrategia.
- ➎ Consultores financieros, auditores y asesores legales.
- ➏ Directivos y emprendedores que deseen profundizar en cómo funcionan los fondos de capital privado

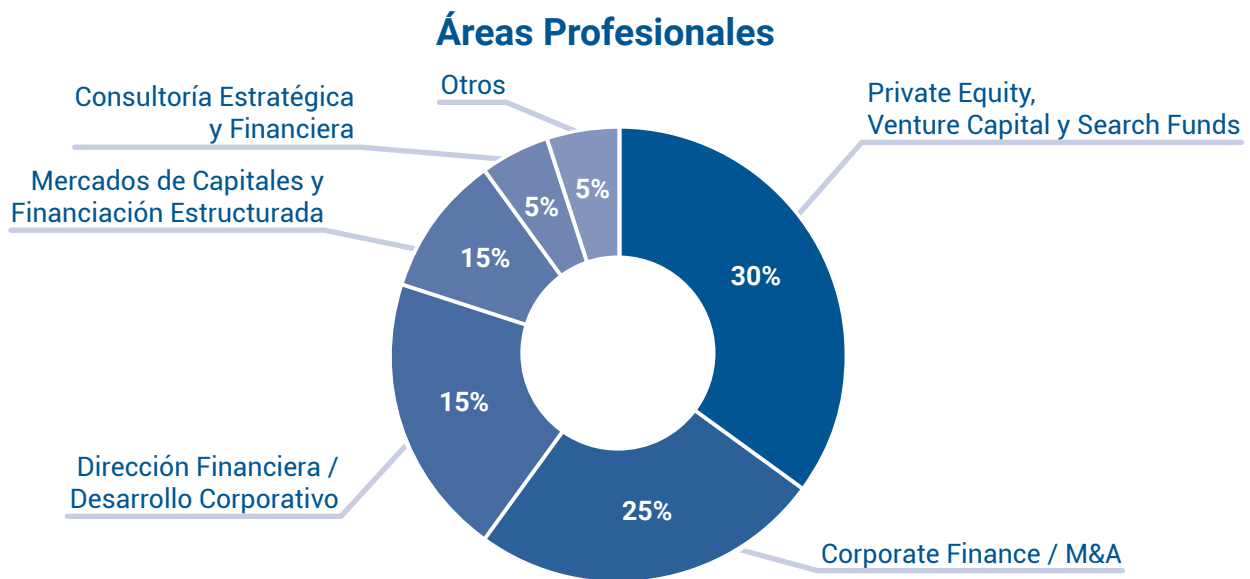
Aspectos destacables y Objetivos del Máster

- ✓ Analizar **oportunidades de inversión** desde una perspectiva financiera, legal, estratégica y operativa
- ✓ Participar en procesos de **due diligence** y **estructuración de operaciones** a nivel financiero y jurídico
- ✓ Entender y negociar los principales **contratos de inversión**
- ✓ Evaluar y ejecutar distintas **estrategias de desinversión**
- ✓ Introducir el uso de **IA** y **automatización** aplicadas al proceso de inversión y a la gestión de participadas
- ✓ Afrontar con solvencia **procesos de selección en fondos de inversión** y áreas de corporate finance
- ✓ Profundizar en **análisis financiero** y **valoración, modelización financiera, estructuración jurídica y fiscal, financiación de operaciones, gestión de participadas** y **desinversión**

Rankings



Empleabilidad



Programa

MÓDULO I: LA INDUSTRIA DE PRIVATE EQUITY Y PROCESO DE LEVANTAMIENTO DE FONDOS

1. Introducción al ecosistema de Private Equity

- 1.1. ¿Qué es el Private Equity y en qué se diferencia de otros vehículos?
- 1.2. Tipos de fondos: buyout, growth, venture, search funds, distress, etc.
- 1.3. Actores: LPs, GPs, asesores
- 1.4. Mercados primarios y secundarios
- 1.5. Panorama actual del mercado: volúmenes, geografías, sectores

2. Marco regulatorio y estructuras legales

- 2.1. Marco regulatorio: AIFMD, CNMV, CNMV-ICAV
- 2.2. Vehículos: Instituciones de Inversión Colectiva, Entidades de Capital Riesgo, Crowdfunding, Plataformas de Financiación Participativa, estructuras europeas, offshores
- 2.3. Elección de la jurisdicción más adecuada

3. Ciclo de vida de un fondo de PE

- 3.1. El folleto del fondo
- 3.2. Periodo de inversión, gestión y desinversión
- 3.3. Gestión de capital: capital calls, drawdowns, distribuciones
- 3.4. Medición de desempeño: DPI, TVPI, IRR fondo vs. IRR deal

4. Gobierno de un fondo de PE

- 4.1. Aspectos generales de la gobernanza
- 4.2. Regulación de la relación gestores e inversores
- 4.3. Responsabilidad social corporativa

5. Fundraising: Preparar un fondo

- 5.1. Tesis de inversión: enfoque sectorial, geográfico, tamaño de tickets, etc.
- 5.2. Investor pitch: storytelling, credenciales, diferencial
- 5.3. Documentación base: teaser, PPM

- 5.4. Fases: roadshow, soft commitments, first close, final close
- 5.5. Dinámicas de cierres sucesivos y timing

MÓDULO II: EJECUCIÓN DE LA INVERSIÓN

II.1. Análisis financiero y evaluación inicial

6. Deal sourcing y screening: cómo llegan las oportunidades

- 6.1. Canales habituales de generación de oportunidades: M&A advisors, brokers, inbound, red propia
- 6.2. Tipologías de procesos: subastas, procesos propietarios, off-market
- 6.3. Herramientas de evaluación rápida: teasers, Information Memorandum, filtros básicos

7. Valoración preliminar y normalización del EBITDA

- 7.1. Análisis financiero inicial: ingresos, márgenes, capex, endeudamiento
- 7.2. Ajustes típicos al EBITDA
- 7.3. Métodos de valoración
- 7.4. Valor vs. precio: Valor de Empresa
- 7.5. Valor Patrimonial, Patrimonial Ajustado y Valor Liquidativo
- 7.6. Cash Flows, Descuento de Flujos, Coste Medio Ponderado del Capital

8. Modelización Financiera

- 8.1. Construcción de proyecciones financieras a 3-5 años
- 8.2. Estimación del Free Cash Flow to Firm
- 8.3. Aplicación simplificada del método de descuento de flujos

9. Múltiplos de mercado y análisis de sensibilidad

- 9.1. Identificación de comparables cotizados y transacciones precedentes
- 9.2. Aplicación de múltiplos EV/EBITDA, EV/Ventas, PER, según contexto
- 9.3. Análisis de sensibilidad: variaciones de múltiplo y EBITDA sobre valor estimado. Integración de resultados en una horquilla de valoración indicativa

II.2. Due diligence

10. Organización de la due diligence

- 10.1. Fase preliminar: LOI, MoU o NDA
- 10.2. Estructura del proceso: áreas a revisar, cronograma, stakeholders
- 10.3. Herramientas operativas: virtual data room, lista de información solicitada, proceso de preguntas y respuestas, management presentations, clean team

11. Vendor Due Diligence vs. Buy-side Due Diligence

- 11.1. Características y diferencias clave entre VDD y BDD
- 11.2. Riesgos y beneficios de cada enfoque para el comprador
- 11.3. Fiabilidad y sesgos en informes proporcionados por el vendedor
- 11.4. Utilidad y alcance del "top-up"

12. Red flags y ajustes de valoración

- 12.1. Identificación y cuantificación de contingencias
- 12.2. Contingencias más habituales desde el punto de vista mercantil, laboral, fiscal y de negocio
- 12.3. Medidas de mitigación
- 12.4. Impacto de los findings en la valoración, el precio o la estructura. Integración de ajustes en el modelo financiero

II.3. Estructura jurídica y económica del deal

13. Estructura jurídica de la operación

- 13.1. Modalidades de adquisición: asset deal vs. share deal
- 13.2. Uso de sociedades vehículo (SPV) y estructuras HoldCo-BidCo

14. Estructura económica y nivel de apalancamiento

- 14.1. Composición del capital: equity del fondo, coinversores, deuda externa
- 14.2. Cálculo del leverage óptimo: relación deuda/EBITDA, ratios de cobertura
- 14.3. Apalancamiento financiero y su efecto en la rentabilidad del equity (TIR)
- 14.4. Consideraciones de sostenibilidad, rating informal y capacidad de repago

15. Contrato de compraventa – Precio y mecanismos de ajuste

- 15.1. Elementos clave del SPA
- 15.2. Posibles condiciones suspensivas – período interino
- 15.3. Formas de determinación del precio
- 15.4. Otros mecanismos de ajuste del precio

16. Pacto de socios (SHA) derechos y equilibrios

- 16.1. Finalidad del SHA: proteger derechos del inversor y regular la convivencia societaria
- 16.2. Cláusulas habituales: arrastre, acompañamiento, derechos de veto, mecanismo antidilución
- 16.3. Clases de acciones y participaciones
- 16.4. Régimen de decisiones
- 16.5. Reglas de salida

17. Reps & Warranties

- 17.1. Declaraciones del vendedor sobre el estado legal y financiero de la empresa
- 17.2. Remedios ante incumplimientos: indemnizaciones, plazos de vigencia, límites

18. Seguro de R&Ws

- 18.1. Concepto y utilidad
- 18.2. Coberturas y exclusiones
- 18.3. Costes
- 18.4. Proceso de contratación y reclamaciones.

19. Aspectos fiscales clave

- 19.1. Fiscalidad de los vehículos
- 19.2. Fiscalidad de la inversión, dividendos y desinversión
- 19.3. Fiscalidad de los directivos clave

II.4. Financiación de la operación

20. Tipologías de financiación en operaciones de PE

- 20.1. Fuentes tradicionales: deuda bancaria senior
- 20.2. Fondos de deuda
- 20.3. Financiación alternativa: deuda mezzanine, unitranche, direct lending, bonos high-yield

21. Estructura de tramos, condiciones y ratios clave

- 21.1. Tramos típicos: senior secured, subordinada, mezzanine, equity bridge
- 21.2. Condiciones financieras habituales: plazos, amortización, márgenes, comisiones
- 21.3. Ratios fundamentales: deuda/EBITDA, cobertura de intereses, DSCR, LTV
- 21.4. Covenants financieros y cláusulas de protección

22. LBO (Leveraged Buyout) o compra apalancada

- 22.1. Concepto, utilidad y problemática
- 22.2. Fusiones apalancadas
- 22.3. Asistencia financiera

II.5. Inteligencia Artificial aplicada al proceso de inversión en Private Equity

23. IA aplicada al fondo de PE

- 23.1. Análisis de carteras
- 23.2. Screening de oportunidades
- 23.3. Identificación de patrones de riesgo
- 23.4. Apoyo a procesos de due diligence como construcción de playbooks dinámicos y evolutivos

MÓDULO III: GESTIÓN DE LA PARTICIPADA Y CREACIÓN DE VALOR

24. Gobierno Corporativo y Relación Fondo-Empresa

- 24.1. Estructura del consejo de administración y roles clave
- 24.2. Derechos del fondo: veto en decisiones estratégicas, designación de directivos clave
- 24.3. Reporting periódico: informes mensuales/trimestrales, KPIs operativos y financieros
- 24.4. Fase inicial del gobierno activo: toma de control, cambios de gestión, quick wins, auditoría operativa inmediata

25. Incentivos del equipo directivo y retención de talento

- 25.1. Estructura de planes de participación en capital (MIP)
- 25.2. Entrada del equipo en el equity a través de "sweet equity" o compra bonificada
- 25.3. Uso de esquemas de bonus ligados a EBITDA, crecimiento o KPIs estratégicos
- 25.4. Envy ratio y ratchets según el performance

26. Palancas de creación de valor

- 26.1. Marco general de creación de valor
- 26.2. Crecimiento orgánico vs. inorgánico
- 26.3. Eficiencias operativas
- 26.4. Turnarounds: cómo revertir situaciones no deseadas
- 26.5. Reestructuración financiera: renegociación de deuda, refinanciamientos, dividend recap si procede

Sesión magistral con Raúl Insúa – CEO Attllongroup & Cottés, empresa adquirida por fondo para hablar de su experiencia y relación con la nueva propiedad

27. Full Potential Plan para participadas (IA y automatización)

- 27.1. Automatización de procesos y tareas para optimizar equipos y eliminar cuellos de botella
- 27.2. Mejora del reporting y control de gestión con información operativa en tiempo real
- 27.3. Benchmarking inteligente mediante KPIs comparables con peers del sector

28. Gestión de situaciones adversas

- 28.1. Cómo detectar pronto que algo va mal

- 28.2. Primeras acciones: intervención del consejo, refuerzo de equipo, revisión del plan
- 28.3. Estrategias de contención: cash control, desinversiones parciales, ajuste de CAPEX
- 28.4. Casos de entrada de coinversores o fondos especializados en situaciones especiales
- 28.5. Opciones avanzadas: refinanciación agresiva, entrada de deuda puente, spin-offs
- 28.6. Si no hay alternativa: venta acelerada, concurso, o cierre ordenado para proteger parte del valor

29. Inversión en situaciones de distress y otras situaciones especiales

- 29.1. Tipologías de distress: financiero, operativo y estructural
- 29.2. Estrategias de entrada: adquisición directa de equity en situación preconcursal, compra de unidades productivas en concurso, participación en procesos de venta acelerada por parte de acreedores o management
- 29.3. Rol del fondo: diagnóstico rápido, estructura de adquisición e incentivos del vendedor, reestructuración integral, toma de control reforzado mediante pactos contractuales y apoyo intensivo desde el consejo
- 29.4. Estructuras jurídicas habituales
- 29.5. Estrategias "Loan-to-Own"
- 29.5. Comparación con otras estrategias distress y su diferencia con la gestión reactiva de una participada fallida

MÓDULO IV: ESTRATEGIAS DE DESINVERSIÓN

30. Preparación de la venta

- 30.1. Evaluación del momento óptimo para salir: madurez del negocio, condiciones de mercado, cumplimiento del Value Creation Plan
- 30.2. Preparativos previos a la venta: cierre de contingencias legales, eliminación de partidas no recurrentes, reforzamiento del equipo de segundo nivel y vendor due diligence (VDD)
- 30.3. Negociación con industriales: integración post-adquisición, acuerdos de no competencia y garantías ampliadas por riesgos operativos

31. Estructuras de venta habituales

- 31.1. Ventas a terceros externos (industriales, otros fondos)
- 31.2. Cesión global de activos y pasivos.
- 31.3. Ventas a partes vinculadas a la sociedad

32. Venta a otro fondo

- 32.1. Particularidades de vender a otro fondo de PE y dinámica de transacción entre inversores sofisticados
- 32.2. Casuísticas de reinversión parcial del fondo vendedor o del equipo directivo
- 32.3. GP-led secondaries y recapitalización de participadas dentro del mismo fondo o con un fondo nuevo
- 32.4. Comparativa entre trade sale y secondary buyout

33. Salida a Bolsa (IPO/OPV)

- 33.1. Transformación de la participada en empresa cotizada: requisitos, tiempos, costes
- 33.2. Reforzamiento del gobierno corporativo, adopción de IFRS o estándares PCAOB, creación del equipo de relaciones con inversores
- 33.3. Selección de bancos colocadores, diseño del folleto, interacción con la CNMV u otros reguladores.
- 33.4. Construcción del book institucional: roadshow del management y fijación del precio
- 33.5. Análisis de ventajas y desventajas para el fondo: liquidez, visibilidad pública, lock-up post salida.

34. Las OPAs como vía de inversión y desinversión en Private Equity

- 34.1. Diferencias entre mercados oficiales y Sistemas Multilaterales de Negociación (SMNs)
- 34.2. Tipologías de Ofertas Públicas de Adquisición (OPAs): voluntarias y obligatorias
- 34.3. OPAs de exclusión

34.4. Derechos de los accionistas minoritarios: mecanismos de squeeze-out y sell-out

34.5. Aspectos clave para el fondo: estructura de la operación, toma de control, coordinación con la financiación y riesgos regulatorios

34.6. Operaciones Public to Private

35. Cierre y liquidación del Fondo

35.1. Cálculo de la rentabilidad final: MoM, TIR, comparación con proyecciones iniciales

35.2. Distribución de retornos a LPs y cálculo del carried interest para el GP

35.3. Procedimientos de cierre del fondo: auditoría, informes finales, distribución remanente, disolución de la gestora

MÓDULO V: VENTURE CAPITAL Y SEARCH FUNDS

36. Enfoque del venture capital vs. private equity tradicional

36.1. Comparativa estratégica

36.2. Evaluación de startups: cómo analizar un pitch deck; foco en equipo, tamaño de mercado, tracción más que en EBITDA

36.3. Estilos de sourcing

36.4. Estructura de las rondas: participación minoritaria escalonada, múltiples inversores, dilución progresiva

37. Term sheets y condiciones de inversión en startups

37.1. Valoraciones pre-money y post-money

37.2. Cláusulas clave: liquidation preferences, antidilución, vesting de fundadores

37.3. Derechos: arrastre, acompañamiento, información y veto

37.4. Comparación con estructuras de control en PE

38. Gobierno, seguimiento y exit en venture capital

38.1. Cómo se organiza la gestión en startups participadas: número de miembros, peso del VC, observadores

38.2. Relación fondo-emprendedor: mentoring, redes, smart money

38.3. Métricas de seguimiento: OKRs vs KPIs tradicionales; decisiones de follow-on (nueva inversión vs dilución)

38.4. Estrategias de salida

38.5. Comparativa con PE

39. Search Funds

39.1. ¿Qué es un Search Fund?

39.2. Diferencias con PE clásico

39.3. Perfil de empresa objetivo: negocio estable, generación de caja, posibilidad de profesionalización

39.4. Etapas: levantamiento de fondo de búsqueda, sourcing intensivo, contacto directo y análisis de decenas o cientos de targets

40. Estructura, ejecución y retornos en search funds

40.1. Proceso de compra: negociación, coinversión, deuda moderada, esquema de vesting para el searcher

40.2. Rol operativo del searcher como CEO

40.3. Salida y riesgos propios del modelo

Claustro

Claustro docente formado por **profesionales en activo** en fondos de inversión, banca de inversión, asesoría legal y dirección de empresas participadas.

DIRECTOR DEL MÁSTER

Eduardo Pérez Ranedo

Socio (Corporate / M&A), Hogan Lovells

Alejandro Moscoso del Prado
Counsel fiscal, Hogan Lovells

Álvaro Cid-Luna Clares
Managing Director, NK5

Ana Serrano Cebrià
Legal Counsel, Plug an Play

Antonio Jesús Sánchez Martín
Head of Southern Europe, W&I, Acquinex

Antton Barandiaran
Head of Risk Modeling, Santander Investment Banking

Carlos Meijide
Counsel Mercantil y Financiero, Hogan Lovells

Christopher Martínez
Socio Banca de Inversión, Arcano Partners

Cristina de la Llave
Global Banker CIB, BBVA

David Pena del Río
Founder & CEO, @MiniTales

Eduardo Ayuela Zurita
Socio, Ayuela Jiménez Abogados

Esteba Arza Esteban
Socio M&A, Linklaters

Fernando Tomé Muguuruza
Partner, Trilantic Europe

Filipe Bergaña
CEO & Founder, Audaz Capital

Francesc Cholvi
Financial&Regulatory, Garrigues

Franco Imperial
Investment Manager, Foresight Group

Gonzalo Mallo Diez
CEO, Lets Health

Guillermo del Río
Partner Private Equity/M&A, Uria Abogados

Hugo Muñoz Sánchez
Senior Associate M&A, Hogan Lovells

Ignacio Morales Blázquez
Investment Professional, Marathon AM

Íñigo Berricano
Socio Mercantil y Financiero, Hogan Lovells

Javier Rubio
Counsel Reestructuraciones y Situaciones Especiales,
Andersen

Joan Pina Olle
Partner, Abac Nest Ventures

Jorge Martín Sainz
M&A Partner, Gómez-Acebo & Pombo Abogados

José de la Vega
CEO & Partner, Arktic

Juan Pablo del Río Arranz
General Legal Counsel, Q-Energy

Marcos García González
Socio (Corporate and M&A), Cuatrecasas

Marcos Perales
Senior Counsel, Greyhound Capital

Nicolás Fernández de Cuevas Terán
Vice President, Istria Capital

Oscar Ramos
Managing General Partner, Orbit Ventures

Pedro Echavarría Coll
Partner, Davalos Michel

Raúl Insúa
CEO, Atllon & Cottés

Ricardo Lecaro Manrique
Head of M&A Insurance (Iberia), Bms

Roberto Pérez Olivera
Investor Director, Eider Capital

Romualdo Trancho
Sales Leader Investment Solutions & OCIO Services,
Mercer España

Ruth Martín Sánchez
Investor Relations Director, Crescenta

Tomas Arteaga Sánchez
Investment Principal, Seaya

Excellence Program*

Los alumnos podrán realizar un Excellence Program en Bayes Business School (Londres), **referencia mundial en educación financiera e investigación** que les aportará conocimientos clave sobre uno de los centros financieros líder.

Durante la estancia en **Londres**, los alumnos recibirán clases de los profesores de Bayes y **tendrán acceso a profesionales** de algunas de las entidades más emblemáticas del mundo, todas ellas radicadas en la **City londinense**, obteniendo así una **visión internacional** de las materias impartidas en el programa.

Bayes Business School, escuela de negocios de la **City University of London**:

- ✓ Tiene la acreditación de «**triple-crown**»
- ✓ Los más de **140.000 Alumni**, partners, empresas y su amplia comunidad de estudiantes de **más de 180 países** son una gran ventaja para crear una fuerte **red de contactos internacionales**

* Las estancias internacionales son susceptibles de modificación por causas objetivas por parte de la dirección académica de IEB.



Calendario

El Máster consta de 550 horas lectivas que se imparten a lo largo de 12 meses.

Se inicia en noviembre y finaliza en octubre del siguiente año y se imparte íntegramente online a través de plataforma propia.

Admisión

Para acceder a este Máster el candidato debe contar con Título de Grado, Licenciatura o Ingeniería Superior.

Los candidatos deben presentar los siguientes documentos:

- Expediente Académico
- Copia del DNI o Pasaporte
- Currículum Vitae

Coste

El coste del programa es de 9.000€.

Este importe incluye los costes académicos, acceso al campus virtual y documentación necesaria para el programa en formato electrónico.

IEB mantiene convenios con diversas entidades financieras, a las que los alumnos pueden solicitar condiciones especiales de financiación.

IEB cuenta también con un programa de becas y ayudas al estudio.

IEB es miembro de:

