



FORMACIÓN INCOMPANY
CORPORATE FINANCE



ÍNDICE

Capital riesgo fundamentals	70
Fusiones y adquisiciones de empresas	70
Plan de 100 días en una operación de M&A	71
Corporate restructuring	71
Due diligence legal y fiscal	72
Due diligence financiera	72
Valoración de empresas	73
Financiación del desarrollo y crecimiento de la empresa	73
Negociación y redacción de los contratos en una operación de M&A	74
Adquisición de sociedades en proceso concursal	74

CAPITAL RIESGO FUNDAMENTALS

Aspectos estratégicos y estructuración financiera de una operación

OBJETIVOS

- Identificar las estructuras esenciales del capital riesgo y los actores intervinientes
- Determinar los aspectos financieros, estratégicos y de negocio claves a la hora de realizar la inversión
- Gestionar la participada y al equipo gestor con los mejores resultados en términos de creación de valor
- Utilizar las estructuras y fórmulas más eficientes para lograr el máximo retorno en la desinversión

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores financieros
- Directores de inversiones
- Directores de desarrollo de negocio
- Asesores financieros
- Abogados y consultores

EL + DE LA FORMACIÓN

El asistente realizará junto con el formador todo el recorrido de una operación de capital riesgo, identificando las best practices y las estrategias más eficientes en la inversión, gestión y creación de valor de la participada y desinversión

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Análisis, estructura y funcionamiento del capital riesgo

- Conceptos esenciales: general partners, limited partners, fees, LBO/MBO, etc.
- La captación de fondos: el proceso de fundraising
- Análisis comparativo con otras formas de inversión y financiación. Ventajas e inconvenientes
- Estructura y tipología de las inversiones: cuál es el rol del capital, cómo se articula la relación entre el capital riesgo y la participada
 - » Capital semilla o seed capital
 - » Capital de arranque o start up
 - » Reestructuración y turnaround

Negociación y estructuración de la operación

- Evaluación preliminar del "target"
- Aspectos críticos a considerar en una inversión de private equity
 - » Aspectos financieros, de negocio, estratégicos y operativos
 - » Otros aspectos a valorar: accionistas, equipo gestor, etc.
- Análisis pre-inversión (due diligence)
- Estructuración de la operación
 - » Resultados del proceso de due diligence: influencia en el cierre de la operación
 - » Fijación del precio
 - » Negociación de cláusulas y redacción de documentos legales

- » Nivel de retorno esperado
- » Búsqueda de financiación

Creación de valor y gestión de las participadas

- Fórmulas de participación en la compañía
- Business plan y plan de transformación
- Selección y fidelización del equipo gestor: stock options y bonus
- Control y gobierno de la compañía participada
- Relación del inversor con el equipo directivo

Gestión de la desinversión

- Planificación de la desinversión: cuándo y cómo desinvertir
- Fijación del precio de venta
- Vendor due diligence
- Negociación y redacción de cláusulas
- Mecanismos y estrategias de salida: SBO, subasta, Bolsa, venta a industriales
- Otras estrategias de salida: refinanciación, recapitalización y reestructuración

FUSIONES Y ADQUISICIONES DE EMPRESAS

Sepa valorar y formalizar la operación

OBJETIVOS

- Analizar todas las etapas de un proceso de adquisición / cesión de empresa
- Realizar un análisis estratégico
- Asegurar la negociación y limitar los riesgos
- Conocer los aspectos jurídicos resultantes de las obligaciones y necesidades tanto financieras como técnicas de la operación

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores generales
- Directores financieros
- Directores de desarrollo de negocio
- Directores de expansión
- Directores jurídicos
- Abogados y asesores

EL + DE LA FORMACIÓN

Formación práctica para que el asistente pueda conocer y optimizar todas las etapas del proceso de una fusión / adquisición desde la identificación de la empresa target hasta la financiación con el objetivo de limitar los riesgos y facilitar el éxito de la operación

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Identificar los retos de una operación de fusión y adquisición

- Los diferentes tipos de crecimiento externo
- Los motivos orgánicos y financieros que justifican una operación
- Los medios que permiten el crecimiento externo
- Las consecuencias internas / externas

Desde la identificación del target hasta la valoración

- Identificar la empresa target
 - » Buscar y contactar una empresa target: ¿qué técnicas existen?
 - » El primer análisis: los puntos principales. ¿Qué es lo más importante? Realizar una check list
- Valoración del target
 - » Las técnicas de valoración: múltiplos, transacciones comparables, DCF, etc.

Desde la valoración hasta la fijación del precio

- Formalizar las discusiones: la fase precontractual, la carta de intenciones (LOI, MOU)
- Análisis detallado del target
 - » Descifrar la rentabilidad real y la situación financiera de la empresa
 - » Cuantificar las sinergias resultantes de la adquisición
- Organización de la due diligence

Negociación y aspectos preparatorios de la compraventa

- Definir la oferta: ¿qué resultados buscamos nosotros y qué resultados buscan ellos?
- Las consecuencias en materia de management, administración o financiación
- Redacción de los documentos que formalizan la operación
- Las manifestaciones y garantías y el régimen de responsabilidad de las partes

Estructurar y cerrar la operación

- Identificar los riesgos (jurídicos, sociales, fiscales, de mercado, con clientes, etc.)
- Protegerse a través de las garantías de activo y de pasivo
- Elección del vehículo para canalizar la transacción

Financiar y pagar la adquisición

- Niveles de apalancamiento y retorno para el inversor
- Club deals
- El pago ¿en qué plazos efectuarlo?

PLAN DE 100 DÍAS EN UNA OPERACIÓN DE M&A

Aspectos clave para la implantación de un plan de toma de control de la compañía

OBJETIVOS

- Identificar las best practices y los errores a evitar en los procesos de toma de control de la compañía
- Definir las fases del plan de 100 días y establecer las acciones en cada una de ellas
- Identificar los principales objetivos y las áreas de trabajo
- Realizar una evaluación de la consecución de los objetivos fijados en el plan

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores generales
- Directores de inversiones
- Directores financieros
- Directores de M&A
- Asesores

EL + DE LA FORMACIÓN

Se realizará una simulación de un plan de 100 días para que el asistente conozca de forma práctica y real cómo se realiza, en qué áreas debe prestar especial importancia, cuáles son los errores que debe evitar, etc.

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Aspectos clave para la elaboración y seguimiento del plan de 100 días

- Definir los datos que tiene que incluir la due diligence operativa
- Definir las acciones que se tienen que plasmar en el plan de 100 días

Los 3 pilares básicos del plan de 100 días

- Reporting y control financiero
- Gestión de personas
- Captura de sinergias y creación de valor

Las fases del plan de 100 días

- Fijar las áreas de trabajo para proteger y asegurar la creación de valor de la compañía
 - » Identificar las actividades críticas para la toma de control
 - » Decidir las acciones para el control operativo, contable, administrativo y financiero
 - » Diseñar el modelo de reporting de indicadores clave del negocio
 - » Establecer niveles de control y de decisión sobre las acciones que afecten al patrimonio de la compañía
 - » Definir el plan de comunicación con los empleados y definir el personal clave de la compañía
 - » Decidir las acciones para proteger el negocio existente

- Fijar las acciones para preparar el cambio y la futura creación de valor de la compañía
 - » Identificar las oportunidades de creación de valor para su puesta en marcha
 - » Definir el plan de integración de las adquiridas
 - » Responsabilizar las funciones de negocio en los objetivos de integración

- Realizar el seguimiento del plan de 100 días
- Consultar los datos y hacer un seguimiento de los objetivos para rectificar las medidas y adaptar las acciones

Aspectos legales claves y elementos esenciales del acuerdo de adquisición

- Due diligence legal
- El closing y post closing de la operación
- Obligaciones de permanencia y no competencia del vendedor

CORPORATE RESTRUCTURING

Diseño de la estrategia de reestructuración operativa y financiera de la empresa

OBJETIVOS

- Detectar las causas y circunstancias de una crisis operativa y financiera del negocio
- Elaborar un business plan de reestructuración con medidas de contingencia a corto y medio plazo
- Facilitar una rápida toma de decisiones en el ámbito estratégico, operativo y financiero de la empresa
- Acometer las medidas necesarias establecidas en el plan de negocios y asegurar su cumplimiento

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores financieros, Directores de desarrollo, Directores de planificación estratégica, Directores de fusiones & adquisiciones, Directores de inversión y Directores generales
- Asesores jurídicos y financieros
- Abogados

EL + DE LA FORMACIÓN

El asistente junto con el formador realizará un recorrido completo de un proceso de restructuring tanto operativo como financiero, desde la identificación de las causas y diagnóstico urgente de la situación, hasta la toma de decisiones e implantación de las medidas oportunas

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

REESTRUCTURACIÓN OPERATIVA

Causas de crisis estructural y operativa dentro de la empresa

- Falta de competitividad en el mercado
- Deterioro del mercado
- Problemas entre los accionistas o en la sucesión de la empresa

Desarrollo del modelo conceptual

- Diagnóstico realista de la situación de partida
- Modelo conceptual de la reestructuración operativa
 - » Proteger la caja y la financiación
 - » Adaptar la estrategia competitiva al entorno
 - » Mejorar la eficiencia operativa
 - » Reevaluar el modelo de negocio actual

- Definición del plan de acción, medidas y organización

Gestión de la implantación de medidas y seguimiento

- Actuaciones sobre el fondo de maniobra
- Redefinición de las actividades comerciales
- Recortes de los costes directos (productos, servicios, estructura)

REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA

Circunstancias que motivan los problemas financieros:

- Períodos de crisis prolongadas
- Problemas de liquidez
- Incumplimiento de contratos
- Exceso de endeudamiento

Diagnóstico de la situación

- Análisis de la situación actual de la compañía y estudio de las necesidades actuales y futuras
- Reuniones con el equipo directivo
- Estudio de las fuentes de generación y destrucción del Cash Flow de la empresa

Identificación de gestos y garantías adicionales

- Ampliación de capital
- Pignoración de activos
- Compromisos de reducción de costes
- Venta de activos
- Elaboración del Memorando resumen de la situación de la empresa y con la estrategia a seguir
- Negociación con los acreedores
- Diseño de la presentación del concurso de acreedores si el negocio no es viable

DUE DILIGENCE LEGAL Y FISCAL

Garantice la viabilidad de la transacción y minimice al máximo sus riesgos

OBJETIVOS

- Diagnosticar desde un punto de vista legal y fiscal la idoneidad de una operación, facilitando las herramientas necesarias para tomar las decisiones más convenientes
- Analizar el alcance de las obligaciones legales y fiscales del comprador y el vendedor
- Valorar los riesgos inherentes a la operación y establecer las medidas de contingencia debidas
- Planificar adecuadamente la compraventa en base a los resultados obtenidos en la due diligence

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores de fusiones y adquisiciones
- Directores de inversiones
- Directores de desarrollo de negocio
- Asesores jurídicos
- Asesores fiscales
- Abogados

EL + DE LA FORMACIÓN

Check list de los factores críticos y estudio de las diferentes etapas, procesos y procedimientos de la due diligence legal y fiscal, para obtener el máximo valor en sus operaciones

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Necesidad de la due diligence legal y fiscal

- Objetivos y justificación de la due diligence en las operaciones de adquisición de empresas
- Importancia del análisis fiscal y legal dentro del proceso integral de due diligence
- Principales claves y aspectos a analizar para realizar una completa y exhaustiva due diligence legal y fiscal

Due diligence legal

- Fase preliminar
 - » Información básica de la transacción
 - » Acuerdo de confidencialidad
 - » Negociaciones previas
 - » Acuerdo de intenciones
- Fase de revisión
 - » Finalidad: compraventa de acciones vs. compraventa de activos
 - » Determinación de las principales áreas de análisis: corporativa, contractual, activos, administrativo, propiedad industrial e intelectual, litigios y procedimientos
 - » Las fuentes de información: verificación y contraste de la información recibida
 - » El informe de la due diligence: resumen ejecutivo
 - » Calificación y cuantificación de contingencias

- Fase de ejecución
 - » El contrato de compraventa
 - » El cierre de la operación

Due diligence fiscal

- Evaluación de oportunidades y riesgos financieros
 - » Determinación del impacto positivo en las proyecciones financieras
 - » Determinación y cuantificación de las deficiencias fiscales detectadas
 - » Garantías sobre riesgos fiscales
 - » Comprobación de la contabilización de los pasivos fiscales
 - » Créditos fiscales a favor de la empresa y las bases imponibles negativas
 - » Valoración de los "activos" fiscales
 - » Impuestos anticipados y diferidos
- Principales riesgos recurrentes en el IS, el IVA, el IRPF, etc.
- Realización del informe y planificación fiscal

DUE DILIGENCE FINANCIERA

La evaluación de las oportunidades y riesgos financieros de la compañía

OBJETIVOS

- Analizar al máximo detalle cómo se realiza un proceso de due diligence financiera y entender su importancia dentro de una due diligence global
- Determinar el tipo de due diligence financiera necesaria en función de los intereses del comprador
- Conocer las distintas fases del proceso de la due diligence financiera y definir las áreas y las actividades que se tienen que analizar
- Analizar los resultados relacionándolos con aquellos obtenidos en las due diligence de otras áreas e interpretarlos adecuadamente
- Saber redactar un informe de due diligence financiera

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores financieros, Directores de inversiones, Directores de desarrollo de negocio, Directores de M&A
- Asesores financieros, Auditores y Consultores

EL + DE LA FORMACIÓN

Durante la formación se llevará a cabo la elaboración de una check list financiera y el estudio de las diferentes etapas, procesos y procedimientos de la due diligence financiera, para obtener el máximo valor en sus operaciones

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Por qué se hace necesario realizar el análisis de los estados financieros

- Cuál es la justificación y finalidad de la due diligence financiera
- Principales aspectos a analizar según el tipo de riesgos u oportunidades que le interesen al comprador
- Due diligence analítica vs. due diligence verificativa
- Conocimiento del target

Evaluación de las oportunidades y riesgos financieros

- Precio de adquisición. Criterios de valoración
- Liquidez de la inversión
- Evaluación de la viabilidad económica-financiera del plan

Diseño del proceso de una due diligence financiera

- Sin acceso al target y sólo manejando información pública (PtoP)
- Únicamente con acceso al Top Management y en un plazo muy limitado
- Proceso de subasta
- Dataroom
- Revisión del VDD preparado por asesores del vendedor
- Acceso pleno en situación de exclusividad
- Due diligence vs. informe de auditoría

Fases de una due diligence financiera

- Fase preliminar: delimitación del objetivo y alcance del trabajo
- Análisis de la cuenta de resultados
- Análisis del balance
- Análisis del Cash Flow (working capital, capex y Cash Flow)
- Análisis del plan de negocio

Identificación de los potenciales deal brokers: broken deals costs

- Interrelación con otros asesores

VALORACIÓN DE EMPRESAS

Factores prácticos y estratégicos que garantizan el éxito de un proceso M&A

OBJETIVOS

- Analizar los diferentes métodos de valoración e identificar cuál se adapta mejor a la empresa target
- Determinar la importancia de la valoración en un proceso de fusión y/o adquisición
- Calcular el valor de la empresa a través de los diferentes métodos aplicables
- Elegir el método más adecuado a la situación de su empresa
- Interpretar los resultados obtenidos en la valoración y trasladarlos a la toma de decisiones

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores financieros
- Analistas financieros y de riesgos
- Directores y responsables de inversión
- Responsables de planificación estratégica
- Directores de desarrollo de negocio
- Responsables de fusiones y adquisiciones
- Consultores

EL + DE LA FORMACIÓN

Resolución de problemas reales y prácticos para comprender en profundidad el proceso de valoración de una empresa y aplicar los métodos más idóneos en dicho proceso

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

- Fundamentos de la valoración de empresas**
- Posibles usos de la valoración
 - Análisis de los mitos y verdades sobre la valoración de empresas
 - Nuevo entorno valorativo: aspectos a tener en cuenta
 - Cómo plantear y realizar el proceso de valoración
 - Cuáles son los principales métodos de valoración de empresas

- Proceso de valoración de empresas**
- Análisis de la empresa y su entorno
 - Selección de métodos de valoración
 - Aplicación de los métodos

- Valoración por descuento de flujos de caja**
- En qué consiste
 - Elaboración y/o análisis de proyecciones
 - Tasa de descuento
 - Estimación del valor residual
 - Obtención y evaluación de resultados

- Método de compañías comparables**
- En qué consiste
 - Cuál es la metodología utilizada
 - Cómo seleccionar las compañías comparables
 - Obtención de información sobre las compañías comparables
 - Análisis de la información obtenida
 - Interpretación de resultados

- Método de transacciones comparables**
- Metodología
 - Recopilación de información
 - Selección de transacciones
 - Cálculo de múltiplos
 - Interpretación de resultados

FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LA EMPRESA

Financiación bancaria, mercado de capitales, ampliación de capital, préstamos participativos, etc.

OBJETIVOS

- Analizar en detalle las condiciones de la financiación bancaria tradicional y la estructura de la deuda
- Conocer y profundizar en fórmulas habituales para obtener financiación actualmente: capital riesgo, mezzanine, salida a bolsa, emisión de bonos, direct lending, etc.
- Identificar y evaluar los beneficios y riesgos de cada una de ellas

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores financieros
- Directores de inversiones
- Directores de desarrollo de negocio
- Directores de fusiones y adquisiciones
- Asesores financieros
- Consultores y auditores de empresa

EL + DE LA FORMACIÓN

El asistente analizará y comparará diferentes fuentes de financiación y conocerá cuál es la opción más adaptada a sus planes de crecimiento y las oportunidades o riesgos que presenta cada una de ellas

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

- La financiación bancaria tradicional**
- Deuda y estructuración de la deuda
 - » Deuda de adquisición, deuda de refinanciación y deuda de circulante
 - » Cómo se efectúa la devolución de la deuda
 - » Cómo se valoran los múltiplos de deuda de los diferentes tramos de equity
 - » Además de la deuda senior y la deuda mezzanine ¿en qué otros tramos se puede estructurar la deuda? Intereses y amortizaciones en cada tramo

- La financiación entre varias entidades: los clubs deals
 - » Estructura, preparación, colocación y gestión de una operación sindicada

El mercado de capitales

- El mercado de bonos y obligaciones
- Diferencias en sus características según el emisor, fecha de vencimiento, tipo de interés, etc.
- Obligaciones y bonos simples, obligaciones subordinadas
- Los bonos de alto rendimiento: High Yield Debt
- Ventajas fiscales y tributarias

- Ampliaciones de capital para la obtención de recursos financieros**
- Tipos de ampliación de capital: liberadas, a la par, con primas
 - El pago de la compra con capital e intercambio de acciones

La financiación directa o direct lending

- ¿Qué aporta el direct lending? Volúmenes, plazos, garantías...
- Coste del direct lending
- Estructuración de una operación

La salida a Bolsa como canal de captación de recursos financieros

- Principales razones para la salida a Bolsa
- Condiciones y procedimientos para la admisión a cotización
- Requisitos posteriores a la salida a Bolsa
- ¿Qué particularidades presenta el MAB y el MARF respecto a la Bolsa?

El capital riesgo como alternativa de financiación y crecimiento de las empresas

- Qué papel desempeña el capital riesgo en las distintas fases de la empresa
- ¿Dónde puede aportar valor?
- ¿Qué beneficios puede obtener la empresa al recurrir al capital



NEGOCIACIÓN Y REDACCIÓN DE LOS CONTRATOS EN UNA OPERACIÓN DE M&A

Obtenga las claves para limitar los riesgos desde la fase precontractual hasta el cierre

OBJETIVOS

- Lograr el éxito en una operación de M&A con las condiciones y cláusulas más acertadas para ambas partes, dotando a la relación contractual de un rigor y contenidos apropiados
- Determinar los factores críticos desde la negociación de las condiciones hasta el diseño y ejecución
- Adquirir las herramientas de negociación necesarias para lograr los acuerdos más beneficiosos
- Identificar y redactar las cláusulas más apropiadas para asegurar los intereses del comprador y/o vendedor
- Conocer los riesgos inherentes a la operación y establecer las garantías de contingencia debidas

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores jurídicos, Asesores legales, Abogados y Consultores

EL + DE LA FORMACIÓN

Al finalizar la formación, los asistentes podrán determinar y negociar los principales aspectos que deben recogerse en los contratos de compraventa de empresas adaptándose a la problemática de su empresa y aportando un plus de valor en su redacción

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Introducción a la compra de un negocio

- Aspectos legales a considerar
- Análisis del proceso de adquisición de una empresa
- La adquisición en proceso de subasta y las negociaciones bilaterales
- Los profesionales intervinientes en una operación de M&A

Negociaciones previas

- Acuerdo de intenciones
- Acuerdo de confidencialidad
- Pacto de exclusividad

Due diligence

- Planificación del trabajo y fijación de alcance
- Organización de equipos
- El informe de due diligence

Acuerdos de Inversión. Pactos de socios

- Concepto y finalidades
- Eficacia y validez
- Cláusulas de refuerzo de los derechos políticos y económicos de los socios
- Cláusulas de desbloqueo y de salida

El contrato de compraventa (SPA)

- Cláusulas significativas
- Contraprestación (forma de pago y determinación precio inicial y posteriores ajustes)
- Manifestaciones y garantías
- Régimen de responsabilidad del vendedor
- Garantías "efectivas"
- Procedimiento de reclamación al vendedor y derecho de defensa
- Formalización
- Compraventa sometida a condiciones suspensivas
- Período interino y closing de la transacción. Actuaciones post-closing

El contrato de compra de activos y pasivos

- Descripción detallada del objeto
- Régimen de transmisión aplicable (consentimiento de terceros)
- Responsabilidad del adquirente (sucesión de empresa) y del vendedor
- Aspectos formales de la transmisión

ADQUISICIÓN DE SOCIEDADES EN PROCESO CONCURSAL

Riesgos y oportunidades en el marco de la Ley Concursal

OBJETIVOS

- Tener muy claro los riesgos que presenta la adquisición de una sociedad en proceso concursal, así como los métodos para solventarlos
- Analizar todas las cargas tributarias de la empresa adquirida y su reflejo en el coste de la inversión
- Determinar la importancia de las negociaciones previas al concurso y explotar al máximo todas las opciones
- Conocer todas las cláusulas y condiciones que debemos reflejar en el contrato

A QUIÉN SE DIRIGE

- Responsables jurídicos, Asesores jurídicos y Abogados
- Directores corporativos
- Directores financieros
- Directores de desarrollo de negocio
- Directores de inversiones
- Directores de M&A
- Responsables de private equity

EL + DE LA FORMACIÓN

Conocer las particularidades de la adquisición de una compañía en concurso, y analizar paso a paso las distintas fases del proceso de compra

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Nuevas oportunidades de inversión

- Cómo incide en la política de inversión de la empresa el hecho de adquirir una empresa en concurso
- ¿Se puede no asumir deudas y responsabilidades tributarias de la empresa concursada?
- ¿Se puede utilizar la propuesta anticipada de convenio para adquirir una empresa más saneada?
- ¿Se puede considerar como real a efectos de la tributación el valor que se atribuye en subasta?
- ¿Puede el deudor presentar el concurso con una oferta de compra por parte de un tercero?

Quién tiene posibilidad de invertir

- Oportunidades de los acreedores, de los trabajadores, de los clientes y otros agentes implicados como los proveedores
- Oportunidad para los competidores
- Oportunidades para el capital riesgo y los hedge funds

Procedimiento de negociación de compraventa

- La due diligence de una empresa en concurso
- Quién tiene legitimación en el proceso de negociación para la compra de acciones o activos

- Cómo controlar los tiempos de negociación, la rapidez en el planteamiento de la propuesta y la definición del contenido de la misma
- Cómo utilizar la propuesta anticipada de convenio y la propuesta de liquidación anticipada
- Cómo se obtiene la aprobación del convenio de acreedores
- Aspectos estratégicos de convenio

Aspectos contractuales a tener en cuenta

- Cláusulas necesarias en los contratos de compraventa
- Cómo garantizar la ejecución de los contratos
- Cómo anticipar y gestionar el fin de una relación contractual
- Aspectos inherentes a la sucesión de empresa
- Riesgos inherentes al proceso y mecanismos para minimizarlos

Adquisición de unidades productivas en situación concursal