

Jornada Presencial

VENDER O NO VENDER LA CLÍNICA A UN FONDO DE INVERSIÓN. CLAVES JURÍDICAS Y FISCALES DEL PROCESO DE VENTA. LA DECISIÓN MÁS IMPORTANTE DE TU VIDA PROFESIONAL.

INTRODUCCIÓN

En esta Jornada se abordarán las claves jurídicas y fiscales del posible proceso de venta de tu clínica a un fondo de inversión.

OBJETIVOS

- Aportar las claves que ayuden a los colegiados a tomar la decisión.
- Entender la operativa desde que se decide vender.
- Cuáles son los primeros pasos.
- Cuáles son las fases de proceso de venta y sus puntos más relevantes.
- Explicar el escenario fiscal antes y después del de la venta.
- Cómo podemos prepararnos fiscalmente.
- Aportar seguridad jurídica, asesoramiento y protección del sujeto más importante en esta operación, que no es otro que el colegiado.

PROGRAMA

El proceso de venta de una pyme.
Proceso de decisión, ¿Qué hago con mi negocio?
Posición: ¿Dónde está mi negocio? Definición de posibles actores.
Inversor corporativo vs inversor financiero.
Valores para el vendedor.
Due diligence.
Tributación del vendedor en la transacción.
Situación: Es el momento del M&A: Valor óptimo.
Fases del proceso del M&A.
El éxito se logra con los detalles.

PONENTES

Alejandro Navarro. Socio Director en Navarro Abogados y Consultores. Experto en M & A.

Iker Aldea. Socio del departamento fiscal en Navarro abogados y consultores.

Al finalizar la jornada se podrán preguntar dudas a los ponentes.

DURACIÓN

2 horas

HORARIO: de 20.30 a 22.30 hr.

FECHAS

27 DE NOVIEMBRE DE 2019

PRECIOS

Precio para colegiados y carné joven de Madrid

0 €

Precio para otros veterinarios

0 €

LUGAR

SEDE DEL COLEGIO OFICIAL DE VETERINARIOS DE MADRID.

INSCRIPCIONES HASTA COMPLETAR AFORO