

apd

TALLER PRÁCTICO

# ¿Cuánto vale tu empresa?

Aspectos clave en un proceso de venta

Sevilla, 22 de noviembre de 2023

#EncuentrosAPD

**UHY** Fay & Co

ACTIVIDAD HÍBRIDA  
Elige tu formato



PRESENCIAL



ONLINE

**¿Cómo evalúa  
un comprador  
profesional el  
valor de  
una empresa?**

**apd**

## ORGANIZA

---

apd

*UHY* Fay & Co

---

## COLABORA

---



# PRESENTACIÓN

---

## ¿Cuánto vale tu empresa?

### Aspectos clave en un proceso de venta

---

Un encuentro práctico y participativo, enfocado a pequeñas y medianas empresas, para entender cómo un comprador profesional evalúa a un target.

Se repasarán los aspectos clave fiscales, legales y financieros que forman parte de cualquier proceso de venta, y cuáles son los errores más habituales que se pueden evitar.

#### Objetivos

---

- Entender cómo un comprador profesional evalúa a un target.
- Reconocer los errores comunes en el proceso de venta.
- Identificar al tipo de comprador para generar ventaja competitiva.
- Trabajar los puntos calientes del proceso de negociación.

#### Dirigido a

---

- Comité ejecutivo
- Directores generales y propietarios de pequeñas y medianas empresas
- Directores financieros y económico administrativos de todo tipo de empresas

09.00 h. RECEPCIÓN DE ASISTENTES

09.15 h. BIENVENIDA

**Felipe Medina**

Director APD en la Zona Sur

**Bernard Fay**

Co-presidente y socio-director  
UHY Fay & Co

**José Luis Martínez**

Presidente de la AAEF

09.35 h. **Pasos básicos de un proceso de venta**

Diferencias entre el enfoque de un vendedor profesional y uno amateur. ¿Debería crecer o vender?

**Sergio González**

Socio Audit & Assurance  
UHY Fay & Co

09.50 h. **Como ejecutar una correcta valuación de tu empresa**

Pasos fundamentales para resaltar el potencial y valor de tu negocio. Áreas que más valora un comprador.

**Eva Martín**

Senior Manager – Financial Advisory & Audit UHY FAY & CO

10.05 h. **Errores comunes en un proceso de venta**

Preparación de una correcta estructura societaria para conseguir un óptimo resultado fiscal.

**Inmaculada Domecq,**

Socia Tax & Legal  
UHY Fay & Co

10.20 h. **Tipos de compradores, características definitorias**

**Javier Bahut**

Head of Strategic Growth  
UHY Fay & Co

10.30 h. **Gestión de personas**

Como afectan a los equipos humanos los procesos de M&A y puntos clave a valorar

**Fe López**

Socia Derecho Laboral  
UHY Fay & Co

10.45 h. **El proceso de negociación y el cierre del acuerdo de compra**

Métodos de pago, cláusulas habituales, técnicas para cerrar en el menor tiempo y al mayor precio.

**Victoria Perera**

Directora del Área Legal  
UHY Fay & Co

11.00 h. PAUSA-CAFÉ

11.30 h. **Experiencia práctica: "Lecciones aprendidas" HIDRAL**

**Florencio A. Chacartegui**

CEO, HIDRAL

11.45 h. DEBATE Y CUESTIONES

12.00 h. CONCLUSIONES Y CIERRE

**Begoña Castillo Velasco**

Chief Operating Officer  
UHY Fay & Co

# ¿Conoces el valor de tu empresa? Aspectos clave en un proceso de venta

## INFORMACIÓN PRÁCTICA

**Fecha:** 22 de noviembre de 2023

**Lugar:** Fundación Valentín de Madariaga  
(Paseo de las Delicias, 7. 41013, Sevilla)

**Horario:** de 09:15 h. a 12:00 h.

**Teléfono:** 954 293 668

**Correo electrónico:** [sur@apd.es](mailto:sur@apd.es)

**UHY** Fay & Co

Utiliza el código de invitación:

**PRESENCIAL: I23ZXJDY**

**DIGITAL: I23Y25QZ**

para inscribirte sin coste alguno a través de [este enlace](#).

- O a través de e-mail: [sur@apd.e](mailto:sur@apd.e)  
(indicando nombre y apellidos, empresa y cargo)

ACTIVIDAD HÍBRIDA  
Elige tu formato



PRESENCIAL



ONLINE

**INSCRÍBETE**

**apd**

**LA COMUNIDAD GLOBAL DE  
DIRECTIVOS**

APD Zona Sur  
Paseo de las Delicias 5, 4º dcha, 41001,  
Sevilla  
sur@apd.es  
954 293 668

Síguenos en



www.**apd**.es