

XI EDICIÓN

NOVIEMBRE / DICIEMBRE 2020 - MADRID

Programa Superior en

Corporate Finance y Capital Riesgo

+100 alumnos

FORMADOS DESDE LA 1ª EDICIÓN

- ▶ Un enfoque técnico y práctico de alto nivel
- ▶ Un equipo pedagógico experimentado compuesto de reconocidos profesionales
- ▶ Una formación completa de 50 horas de duración
- ▶ Un programa adaptado a las necesidades de los profesionales del M&A y del Capital Riesgo

20% dto. **HASTA EL 23 de julio**



PROGRAMA PARA
PROFESIONALES

Organiza:

Capital & Corporate

información

una formación práctica para profesionales

FECHAS:

2 días a la semana durante 4 semanas
10, 11, 16, 17, 23, 24 y 30 de noviembre,
1 de diciembre

HORARIO Y DURACIÓN:

09.30h a 14.00h y de 15.30h a 18.00h,
excepto el último día que termina a las 14:00
50 horas lectivas

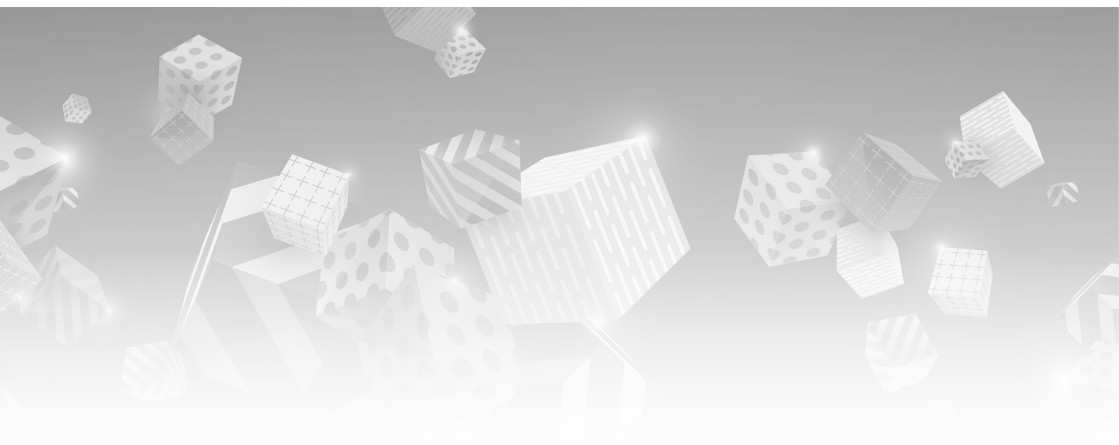
LUGAR:

Hotel H10 Tribeca
C/ Pedro Teixeira, 5
28020 Madrid

PRECIO:

4.950 euros + IVA

- » 20% de descuento para inscripciones antes del 23/07
- » Consultar precios de grupo



Objetivos del Programa Superior

LA EDICIÓN DEL PROGRAMA SUPERIOR EN CORPORATE FINANCE Y CAPITAL RIESGO HA SIDO DISEÑADA CON EL OBJETIVO DE PERMITIR A LOS ASISTENTES:

- **Analizar y reflexionar** sobre el sector de las operaciones de fusiones & adquisiciones y profundizar en cada una de las fases de la operación
- **Estudiar los aspectos esenciales** de la financiación de las operaciones corporativas incidiendo de manera especial en las nuevas fórmulas
- **Entender la evolución y funcionamiento** del mercado de Private Equity, sus aspectos legales y fiscales y comprender desde el proceso de captación de fondos e inversión a la gestión de carteras, creación de valor y estrategias de salida

Dirigido a:

Profesionales que desempeñan su actividad en el ámbito del Corporate Finance con el fin de ampliar sus conocimientos en esta materia

EMPRESAS:

Sociedades, gestoras o fondos de capital riesgo, industriales, bancos de negocio, proveedores de deuda, asesorías, consultoras, boutiques M&A, despachos de abogados

CARGOS Y DEPARTAMENTOS:

Departamento de desarrollo corporativo, departamento financiero, departamento de operaciones, analistas de inversión, departamento de financiación de adquisiciones, departamento de corporate, departamento de reestructuración, consultores y auditores

Claustro de profesores

ABOO PARTNERS

Almudena García Calle
Socia Fundadora

AURICA CAPITAL

Raúl Rodríguez Sabater
Managing Director

BDO

Alberto de Castro
Senior Manager de Valoraciones

Ana Espárrago

Manager de Valoraciones

Juan Vega de Seoane

Director de M&A

CREAS IMPACTO FESE

Emilio Ayanz
Socio

GARRIGUES

Pablo Vinageras
Counsel del Departamento de Derecho Mercantil

Jara Atienza

Asociada Senior

José Carlos Ruiz

Asociado Principal

Beatriz Moroy

Asociado Senior

Javier Álvarez

Asociado

MARLBOROUGH PARTNERS

Pedro Manen de Solà-Morales
Managing Director

NORGESTION

César García
Analista Senior en el Departamento de Corporate Finance

Fernando Belda

Analista Senior en el Departamento de Corporate Finance

ONTIER

Pablo Enrile
Socio del Área Mercantil

Ramón Ruiz de la Torre

Socio del Área de Financiero y Mercado de Capitales

Manuel Díaz Corral

Socio del Área Fiscal

QUENDO CAPITAL

Gonzalo Liñán
Director de inversiones

RSM SPAIN

Jordi Bellobí
Partner

David Sardá

Partner

SINERGIA PARTNERS

Javier Alonso Solá
Partner

Programa

OPERACIONES CORPORATIVAS			
MÓDULO A	Operaciones corporativas I: Motivaciones, diseño de la estrategia, fases y documentos claves	09:30 - 18:00	10 noviembre
	Operaciones corporativas II: Régimen fiscal, financiación y riesgos	09:30 -18:00	11 noviembre
GESTIÓN FINANCIERA Y FINANCIACIÓN			
MÓDULO B	Análisis de la inversión	09:30 - 18:00	16 noviembre
	Valoración de empresas		
	Estructura y desarrollo de un proceso de due diligence	09:30 -18:00	17 noviembre
	Financiación	09:30 - 14:00	23 noviembre
	Financiación alternativa o direct lending	15:30 - 18:00	
CAPITAL RIESGO			
MÓDULO C	Capital riesgo: presente y futuro	09:30 - 11:30	24 noviembre
	Captación de fondos y selección de oportunidades	12:00 - 14:00	
	Negociación y estructuración de la operación	15:30 - 18:30	
	Creación de valor y gestión de la desinversión	09:30 - 14:00	30 noviembre
	Venture Capital	15:30 - 18:00	
	Aspectos fiscales	09:30 - 14:00	1 diciembre
TOTAL HORAS LECTIVAS			50 HORAS (*)

* Quedan excluidos los intervalos de tiempo dedicados a la pausa café (11:30 - 12:00) y almuerzo (14:00 - 15:30 horas)





MÓDULO A:

OPERACIONES CORPORATIVAS

LUNES 10 DE NOVIEMBRE

09.30 - 18.00

OPERACIONES CORPORATIVAS I: MOTIVACIONES, DISEÑO DE LA ESTRATEGIA, FASES Y DOCUMENTOS CLAVE

- Principales cifras del mercado de fusiones y adquisiciones en España y en el extranjero. Perspectivas del mercado de M&A
- El proceso de M&A:
 - » Consideraciones generales a tener en cuenta en los procesos de M&A
 - » Motivaciones a la hora de realizar una operación de M&A
 - » Distinción entre operaciones transaccionales y no transaccionales
- Posibles tipologías de operaciones a corto y medio plazo: compra, venta, fusión, join venture... Diseño de la estrategia a seguir:
 - » Por qué? Motivaciones, situación del mercado...
 - » Cómo? Tamaño de la compañía, objetivos,
 - » Valor vs. Precio
 - » Desarrollo del proceso
- Fases de un proceso de M&A
 - » Originación y preparación de la operación
 - » Selección de potenciales candidatos: elaboración de la *long list*
 - » Contacto con candidatos: *process letter* y *short list*
 - » Información a los candidatos de la *shortlist*: firma de NDAs y presentación del *Information Memorandum*
 - » Proceso de revisión y Due diligence: presentación de ofertas vinculantes y cierre del preacuerdo
 - » Cierre del acuerdo: elaboración del SPA
- La importancia del Plan de Negocio
- La post integración: tecnología e innovación, recursos humanos, alineamiento de objetivos, etc.



SE UTILIZARÁN CASOS PRÁCTICOS PARA EXPLICAR LOS CONTENIDOS TEÓRICOS

• César García

Analista Senior en el Departamento de Corporate Finance / NORGESTION

• Fernando Belda

Analista Senior en el Departamento de Corporate Finance / NORGESTION

MARTES 11 DE NOVIEMBRE

09.30 - 18.00

OPERACIONES CORPORATIVAS II: RÉGIMEN FISCAL, FINANCIACIÓN Y RIESGOS

- Régimen contable y fiscal de las fusiones y adquisiciones
 - » ¿Qué es una “combinación de negocios”?
 - » Normas de registro y valoración aplicables
 - » El fondo de comercio y el “impairment test”
 - » Fiscalidad de las operaciones de adquisición de una empresa o negocios
- Mecanismos de financiación de una inversión: ventajas e inconvenientes
 - » Endeudamiento financiero
 - » Capital riesgo
 - » Bolsa
 - » Otros
- Riesgos en una operación corporativa ¿Quién asume qué?
- Posibles motivos de fracaso. Errores a evitar
- Conflictos y responsabilidades
- Reestructuraciones empresariales
 - » Claves de la reestructuración de empresas: identificación de las causas, factores de éxito y motivos de fracaso
- Pablo Enrile
- Socio del Área Mercantil / ONTIER
- Ramón Ruiz de la Torre
- Socio del Área de Financiero y Mercado de Capitales / ONTIER
- Manuel Díaz Corral
- Socio del Área Fiscal / ONTIER



MÓDULO B:

GESTIÓN FINANCIERA Y FINANCIACIÓN

LUNES 16 DE NOVIEMBRE

09.30 - 18.00

ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN

- Riesgo de negocio y riesgo financiero
- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)
- Payback o plazo de recuperación
- Métodos y criterios de valoración para calcular el valor real de las inversiones
- Coste del capital medio ponderado (WACC)

VALORACIÓN DE EMPRESAS

- Usos y profesionalización de la valoración
 - » Distintos conceptos de valor
- Métodos más utilizados para la valoración de empresas: la selección de métodos de valoración
 - » Descuento de flujos de caja
 - » Valoración por compañías comparables
 - » Método de transacciones comparables
- Valoración de inversiones en un Private Equity
 - » Metodología

- » Aspectos a considerar en una inversión por parte de un Private Equity
 - Análisis de la salida
 - Conocimiento del negocio y palancas de crecimiento de valor
 - Riesgos de la inversión
 - Estructura de la operación y su impacto en el precio
 - Contexto de la operación: tipo de proceso y presencia de industriales
- Análisis e interpretación de ratios financieros y económicos
 - » Ratios para el análisis de la rentabilidad
 - » Ratios para el análisis de la eficiencia
 - » Ratios relacionados con la cotización de la acción

• Alberto de Castro

Senior Manager de Valoraciones / BDO

• Ana Espárrago

Manager de Valoraciones / BDO

• Juan Vega de Seoane

Director de M&A / BDO

MARTES 17 DE NOVIEMBRE

09.30 - 18.00

ESTRUCTURA Y DESARROLLO DE UN PROCESO DE DUE DILIGENCE

- Papel del Due Diligence en el proceso de compra o venta de un negocio
- Asesores que normalmente intervienen
- Fases y elementos del proceso
- Tipos y áreas claves de la investigación

Due Diligence financiera

- Áreas clave de la Due Diligence financiera y su análisis
 - » Cuenta de resultados y rentabilidad histórica
 - » Balance de situación
 - » Deuda financiera neta
 - » Working Capital
 - » Cash Flow
- Evaluación de la viabilidad económico-financiera del plan de negocio
- Conclusiones sobre oportunidades y zonas de riesgo financieros

- Mecanismos de ajuste a precio
- Tipos de informe y referencia al Vendor Due Diligence

Due Diligence fiscal y estructura fiscal de la transacción

- Objetivos
- Determinación de las contingencias fiscales
- Análisis de la “realidad” de los créditos fiscales e impuestos diferidos
- Garantías sobre riesgos fiscales
- Consecuencias fiscales de la realización de la transacción
- Estudio fiscal de la transacción: el fondo de comercio

Due Diligence legal

- Objeto y tipos de Due Diligence: aspectos que deben examinarse y la importancia del “check list”

- » Determinación del alcance del trabajo con el comprador y/o vendedor
- » Acuerdos previos (Memorandum of Understanding)
- » Análisis de la información pública
- Áreas objeto de Due Diligence legal: corporativa, contractual, inmobiliaria, administrativa, propiedad industrial e intelectual, protección de datos, litigios y procedimientos
- Recomendaciones al comprador y alcance de las garantías
- El SPA, los contratos de financiación y apoyo en el cierre de la transacción

• **Jordi Bellobí**

Partner / RSM SPAIN

• **David Sarda**

Partner / RSM SPAIN

LUNES 23 DE NOVIEMBRE

09.30 - 14.00

FINANCIACIÓN

Introducción a la financiación de adquisiciones

- Datos básicos y evolución histórica de la financiación de adquisiciones
- Generación de valor en la financiación de adquisiciones, exposición del cuerpo teórico

Proceso y análisis de una operación de financiación de adquisiciones desde el punto de vista de un banco y un inversor financiero de deuda

- Fase de originación
- Fase de análisis: riesgo de crédito, riesgo de mercado, retorno de capital
- Fase de estructuración de la deuda, objetivos
- Fuentes de liquidez: pública y privada, bancaria y no bancaria
- Análisis de activos financieros por parte de un inversor institucional, importancia del Rating de crédito
- Fase de documentación: estándar de LMA, garantías y coberturas
- Gestión y seguimiento de un libro de financiaciones
- Procesos de refinanciación de deuda

Introducción a los mercados de crédito e impacto en los mercados de deuda de operaciones apalancadas y LBOs

- Introducción al funcionamiento de los mercados de crédito europeos: público y privado, y relación entre ambos
- Mercado primario y mercado secundario de deuda, y relación entre ambos
- Descripción de productos e inversores: comparativa entre mercado europeo y US
- Evolución general del mercado de crédito y perspectivas a futuro
- Impacto de los mercados de crédito en el mercado de deuda de LBOs
- Cambios en la regulación bancaria y de mercado de capitales en Europa



CASO PRÁCTICO

• **Pedro Manen de Solà-Morales**

Managing Director / MARLBOROUGH PARTNERS

FINANCIACIÓN ALTERNATIVA O DIRECT LENDING

15.30 - 18.00

- Situación de la financiación alternativa en nuestro país. ¿Qué camino queda por recorrer?
- ¿Qué se entiende por financiación alternativa y qué tipo de fórmulas incluye? Pros y contras de este modelo
- Costes, flexibilidad de estructuras, componentes variables, etc. ¿Es viable para todo tipo de empresas?
- Financiación alternativa vs. financiación tradicional



CASOS PRÁCTICOS Y EJEMPLOS DE ÉXITO

• **Gonzalo Liñán**

Director de inversiones / OQUENDO CAPITAL

MARTES 24 DE NOVIEMBRE

09.30 - 11.30

CAPITAL RIESGO: PRESENTE Y FUTURO

- Situación actual del mercado de private equity
- Operativa del inversor: Inversores en capital privado y co-inversión:
 - » Orígenes del sector
 - » Inversores: quienes son los inversores finales
 - » Modelo de negocio de las gestoras y fondos: como ganan dinero
- Estructura y tipología de las inversiones: ¿cuál es el rol del capital privado según el tipo de inversión?, ¿cómo se articula la relación entre la empresa de private equity y la participada?
 - » Capital semilla (Seed Capital) y Start-up
 - » Expansión
 - » Sustitución
 - » Operaciones apalancadas (LBO/MBO/MBI/SBO)
- Otros operadores: qué son, necesidades que cubren y cómo funcionan. Plataformas crowd; direct lending y fondos de deuda, QPE. Un private equity diferente para los emprendedores: los search funds
- ¿Qué hace diferente al capital inversión? La originación, el proceso de compra y el asset management

• **Javier Alonso Solá**
Partner / SINERGIA PARTNERS

12.00 - 14.00

FUNDRAISING: ELEMENTOS DEL PROCESO DE FUNDRAISING Y CONDICIONES DE LOS FONDOS DE PRIVATE EQUITY. OPORTUNIDADES DE COINVERSIÓN

Captación de fondos: elementos del proceso de fundraising

- Escenario y captación de fondos global, en Europa y España
- Tipos de inversores
- Elementos clave de un fondo de private equity para captar fondos
- Los agentes colocadores
- Proceso de fundraising
- Criterios de selección de fondos
- Criterios de selección de inversores

Condiciones de los fondos de private equity

- Management Fees
- Carried interest
- Otras condiciones

Oportunidades de coinversión

- Objetivos de los fondos (GPs)
- Objetivos de los inversores (LPs)

• **Raúl Rodríguez Sabater**
Managing Director / AURICA CAPITAL

15.30 - 18.00

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN: NEGOCIACIÓN Y ESTRUCTURACIÓN DE LA OPERACIÓN

- Aspectos críticos a considerar en una inversión de private equity
 - » Estructuración jurídico-fiscal
 - » Compraventa de acciones vs. compraventa de activos
 - » Autorizaciones regulatorias
 - » Financiación de la adquisición
 - » Acuerdos con el equipo gestor
- Due diligence legal
 - » Análisis mercantil, fiscal, laboral y administrativo / regulatorio
 - » Informe de due diligence
- Contrato de compraventa
 - » "Locked box" vs. Ajuste de precio
 - » Firma y cierre: condiciones y período transitorio
 - » Manifestaciones y garantías del vendedor
 - » Régimen de responsabilidad del vendedor

• **Pablo Vinageras**
Counsel del Departamento de Derecho Mercantil / GARRIGUES

• **Jara Atienza**
Asociada Senior / GARRIGUES

LUNES 30 DE NOVIEMBRE

09.30 - 14.00

CREACIÓN DE VALOR Y GESTIÓN DE LA DESINVERSIÓN

Relaciones con las participadas

- Fórmulas de participación en la compañía
- Selección de los miembros del equipo gestor
- Fidelización del equipo directivo
- Control y gobierno de la compañía participada
- Relación del inversor con el equipo directivo
- Seguimiento y control de la evolución empresarial

Creación de valor en las participadas

- Características comunes de las empresas participadas de Private Equity
- El impacto conjunto de una crisis financiera y económica sobre las empresas
- El dilema de la liquidez y estructura financiera
- La generación de valor: estrategia, operaciones, y financiación
- Posibles estrategias en un entorno muy competitivo

Gestión de la desinversión

- Planificación de la desinversión: cuándo y cómo desinvertir
- Importancia de los procesos competitivos
- Proceso de subastas: ventajas y desventajas
- Posibles estrategias de desinversión:
 - » Venta de la participación al equipo directivo
 - » Secondary Buy Out

- » Salida a bolsa
- » Venta a industriales

Vendor Due Diligence

- Enfoque
- Valor añadido en un proceso de venta
- Recomendaciones y alcance de garantías
- Aspectos contractuales

Aspectos legales y fiscales a tener en cuenta en la desinversión

- Transmisión de riesgos al adquirente:
 - » Reps & warrants vs indemnities
 - » Límites a la responsabilidad
 - » Seguros de manifestaciones y garantías
 - » Clean exit
- Estructura de la transacción
- Repago de préstamos
- Plusvalías
- Dividendos
- Fiscalidad para el equipo directivo



CASOS PRÁCTICOS

- **Almudena García Calle**
Socia Fundadora / ABOO PARTNERS



15.30 - 18.00

VENTURE CAPITAL

- Definición y objetivos del Venture Capital: Venture Capital vs. Private Equity
- Obtención de la financiación: ¿Es complicado un proceso de fundraising en este sector?
- Empresas y sectores objeto del Venture Capital: ¿Es el sector tecnológico y de las comunicaciones el que más invierte?

- Estructuración de las operaciones de Venture Capital
- Riesgos de la inversión en Venture Capital

Casos de éxito

- **Emilio Ayanz**
Socio / CREAS IMPACTO FESE



MÓDULO C: CAPITAL RIESGO

MARTES 1 DE DICIEMBRE

09.30 - 14.00

ASPECTOS FISCALES

- Condicionantes de la inversión en capital riesgo desde una perspectiva fiscal
- Régimen fiscal de la entidad de capital riesgo: tributación por el Impuesto sobre Sociedades, limitaciones en operaciones vinculadas y mecanismos anti-abuso
- Régimen fiscal de los inversores en entidades de capital riesgo y medidas anti-abuso
 - » Persona física residente en España
 - » Persona jurídica residente en España
 - » No residente en España
 - » Residente en paraíso fiscal
 - » Casos especiales de inversores en atención a su naturaleza
 - Banca privada
 - Entidades de crédito
 - Fondos de pensiones
 - Instituciones de inversión colectiva
 - Entidades aseguradoras
- La entidad de capital riesgo como activo apto para la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios
- La tributación indirecta en las operaciones de capital riesgo
 - » Impuesto sobre el Valor Añadido/ITP-Transmisiones Patrimoniales Onerosas
 - » ITP- Operaciones societarias
- Inversión en private equity mediante estructuras no reguladas
- Análisis de criterios administrativos y jurisprudenciales en relación con las entidades de capital riesgo

• **José Carlos Ruiz**
Asociado Principal / GARRIGUES

• **Beatriz Moroy**
Asociado Senior / GARRIGUES

• **Javier Álvarez**
Asociado / GARRIGUES

WWW.IFAES.COM / IFAES@IFAES.COM

Por favor, escriba con mayúsculas

• NOMBRE	APELLIDOS
• CARGO	E-MAIL
• EMPRESA	C.I.F.
• DIRECCIÓN	C.P.
• POBLACIÓN	TELÉFONO

FECHAS Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

10, 11, 16, 17, 23, 24 y 30 de noviembre,
1 de diciembre

Hotel H10 Tribeca

C/ Pedro Teixeira, 5. 28020 Madrid

PRECIO

4.950 euros + IVA (incluye: documentación, coffee breaks, almuerzos y diploma acreditativo)

La inscripción es individual: no se permite el cambio de alumno durante el curso

☐ **Descuento Especial: 20%** para inscripciones hasta el 23 de julio

Este curso es bonificable por el sistema de bonificación de la Fundación Estatal para la formación en el Empleo. Consultar precios de grupo en el **902 902 282**

CONDICIONES DE PAGO

La factura del curso deberá ser abonada en su totalidad antes del comienzo del mismo

MODALIDADES DE PAGO

☐ Transferencia bancaria a CaixaBank indicando el nº de factura. **IBAN: ES412100079880201457473**
BIC: CAIXESBBXXX

☐ Por cheque nominativo a nombre de **I.F. EXECUTIVES, S.L.U.**
 Avenida Brasil, 17 - 14º 28020 Madrid C.I.F.: B81542516

☐ Con cargo a la tarjeta de crédito ☐ Visa ☐ Mastercard Fecha de caducidad

Nombre del titular

Nº de tarjeta Firma:

CANCELACIONES

- Las cancelaciones recibidas por escrito 15 días antes del inicio del curso dan derecho a la devolución íntegra del importe o la emisión de un saldo a favor de la empresa para otros eventos o cursos.
- En caso de cancelación con una antelación de entre 15 y 7 días a la fecha de inicio del curso se retendrá un 20% del importe.
- En caso de cancelación con una antelación de menos de 7 días a la fecha de inicio del curso se retendrá un 100% del importe.
- IFAES se reserva el derecho de anular o aplazar el curso si considera el número de participantes insuficiente. IFAES in-

formará a los inscritos del aplazamiento y de la nueva fecha de celebración en un plazo razonable. Si IFAES no fija una nueva fecha de celebración o si el inscrito no puede asistir, se procederá a la devolución de los importes abonados o a la emisión de un saldo a favor de la empresa cliente.

CONTACTOS

Contenidos: Mónica Andrés
Tel: 91 761 34 83 - mandres@ifaes.com

Cod. 52495

TEL. 902 902 282 - www.ifaes.com - www.capitalcorporate.com - ifaes@ifaes.com

De conformidad con lo previsto en la LOP 15/1999, le informamos de que sus datos serán incluidos en un fichero de I.F. EXECUTIVES, S.L.U, para gestionar su participación y/o suscripción, así como para ofrecerle información comercial de los productos y servicios de IFAES o de sus patrocinadores/colaboradores. Igualmente le informamos que sus datos podrán ser cedidos con la misma finalidad a empresas que colaboran con IFAES como patrocinadoras del evento, formación o jornadas en los que Usted participa. Le agradeceremos que si Usted no está de acuerdo con el uso y la cesión que se va a realizar de los datos, nos indique, mediante comunicación a IFAES a la dirección indicada a continuación, en un plazo de treinta días, su deseo de no continuar utilizando los mismos para los fines antes descritos. En caso contrario, entenderemos que presta su consentimiento en las condiciones señaladas en el Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, que aprueba el Reglamento de desarrollo de la LOP 15/1999. Usted podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición mediante comunicación a **IFAES, Avenida Brasil, 17 - 14º 28020 Madrid**. Con el fin de reducir riesgos y ofrecer seguridad a los asistentes y trabajadores de este curso, es necesario realizarle el control de temperatura. Por normativa de protección de datos, usted da su consentimiento expreso a este control, registro y conservación de datos para la evaluación de riesgo PRL con base jurídica y principio de legalidad. La organización se reserva el derecho de la denegación de acceso al curso.

Programa Superior en

Corporate Finance y Capital Riesgo

Capital &
Corporate

EMPRESAS COLABORADORAS

INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN

TEL. 902 902 282

www.ifaes.com

www.capitalcorporate.com

ifaes@ifaes.com

CONTACTO

Mónica Andrés

Contenidos

Tel: 91 761 34 83

mandres@ifaes.com

FECHA Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

10, 11, 16, 17, 23, 24 y 30 de noviembre,
1 de diciembre de 2020

Hotel H10 Tribeca
C/ Pedro Teixeira, 5
28020 Madrid

PRECIO

4.950 euros +IVA

- » 20% de descuento para inscripciones antes del 23 de julio
- » Consultar precios de grupo

Aboo

AURICA

BDO

Creas
Invierte
en valor
social

GARRIGUES

Marlborough
PARTNERS

NORGESTION

ONTIER

oquendo
CAPITAL

RSM



Sinergia|partners