

CURSO INTENSIVO

2022

# M&A SECTOR TECH

ASPECTOS ESENCIALES PARA ASEGURAR EL ÉXITO  
DE UN DEAL CON COMPONENTE TECNOLÓGICO



30<sup>dto.</sup>%  
HASTA EL 06/09

MADRID  
18 OCTUBRE



FORMADOR

**Leticia Domínguez**

Socia Corporate /  
M&A e Innovación  
y Emprendimiento



FORMADOR

**Borja Díaz-Guerra**

Socio Corporate  
y M&A Madrid



FORMADOR

**Emilio Prieto**

Socio M&A, VC  
y Private Equity

 7 HORAS de  
FORMACIÓN

ECIJA

 91 761 34 80 | [www.ifaes.com](http://www.ifaes.com)

**IFAES.**

CURSO INTENSIVO

# M&A SECTOR TECH

ASPECTOS ESENCIALES PARA ASEGURAR  
EL ÉXITO DE UN DEAL CON COMPONENTE  
TECNOLÓGICO

MADRID

18 OCTUBRE // 2022

## HORARIO:

**08:45** Recepción de los asistentes

**09:00** Inicio del curso

**11:30-12:00** Pausa café

**14:00-15:30** Almuerzo

**18:00** Fin del curso

 **7 HORAS de  
FORMACIÓN**

ECIJA

FORMADORES:



**Leticia Domínguez**

Socia Corporate / M&A e Innovación  
y Emprendimiento



**Borja Díaz-Guerra**

Socio Corporate y M&A Madrid



**Emilio Prieto**

Socio M&A, VC y Private Equity

## OBJETIVOS

- Comprender las motivaciones de un proceso de compraventa de empresas, activos, acciones... en un entorno digital
- Estudiar a fondo los criterios distress, turnaround y las situaciones especiales en el sector tech
- Aprender a evaluar las diferencias entre venture capital y corporate venture capital en el sector tech y sus especificidades
- Efectuar una correcta valoración tanto de la empresa y/o activos adquiridos como del valor añadido aportado
- Conocer todos los aspectos laborales, las implicaciones fiscales en el proceso de compra o inversión y los riesgos en materia de protección de datos y ciberseguridad

## EL CURSO INTENSIVO VA DIRIGIDO A:

- Empresas que necesitan desarrollar su transformación digital con la compra de start ups o activos tecnológicos
- Empresas tecnológicas que deseen aumentar y consolidar su negocio con la compra de negocios disruptivos o de su competencia
- Empresas tecnológicas que quieran iniciar un proceso de venta de parte o totalidad del negocio

**MARTES 18 DE OCTUBRE DE 2022**

## **SITUACIÓN DEL MERCADO, TENDENCIAS Y OPORTUNIDADES**

### **LA VALORACIÓN EN UNA OPERACIÓN CORPORATIVA DE BASE TECNOLÓGICA**

Valoración y fijación del precio. ¿Qué análisis son necesarios para efectuar una correcta valoración de la empresa y/o activo?

- El valor de los activos intangibles: software, aplicaciones, bases de datos, know how...
- ¿Qué ocurre con la valoración de innovaciones basadas en tecnologías disruptivas como IA, blockchain, big data, IoT, cloud...?
- ¿Qué proyecciones de crecimiento y de penetración en el mercado tiene el activo y/o empresa adquirida?
- Estrategias walk-away price
- Integrar los riesgos de un tech deal en el precio de la operación
- La determinación futura del precio. La deuda convertible

Integración de la empresa y/o activo adquirido

- ¿Cómo integrar la cultura y el talento de una compañía digital? Planificación de la integración e implementación del plan
- Aprovechamiento de la experiencia y know-how como elementos prioritarios
- ¿Cómo calcular el ROI de la inversión?

### **M&A EN EL SECTOR TECH**

- Elementos esenciales de una transacción en el sector tech
- Determinación del precio. El earn-out
- La importancia del pacto de socios
- La relevancia de las manifestaciones y garantías
- La dificultad de los intangibles
- Mecanismos de protección del comprador y del vendedor
- Los mecanismos de vinculación del management

### **DISTRESS, TURNAROUND Y SITUACIONES ESPECIALES EN EL SECTOR TECH**

- Particularidades del sector tech. Los activos tecnológicos como elemento central
- ¿Distressed vs. turnaround y situaciones especiales?
- Equity y deuda. La relevancia de la deuda. Estrategias loan-to-own
- Protección de los intereses del inversor

### **VENTURE CAPITAL Y CORPORATE VENTURE CAPITAL EN EL SECTOR TECH**

- Diferencias conceptuales entre VC y CVC
- El pacto de socios
- Los mecanismos de protección del inversor. Protección jurídica y protección de la valoración de la inversión
- Especificidades CVC: las sinergias del target con el negocio de la corporación; la integración futura en el grupo del inversor

### **PROPIEDAD INTELECTUAL**

- Propiedad Intelectual y activos intangibles
  - » Derechos de exclusiva sobre la tecnología o el modelo de negocio
  - » Estrategia de identificación, protección y explotación de activos intangibles (marca, patente, diseño industrial, copyright, secreto empresarial o know-how)
  - » Transferencia de tecnología Aspectos IP en la Due Diligence y Aspectos IP en el Pacto de Socios
- Operaciones de inversión corporativas en IP innovadora
- Corporate new ventures
- Modelos de innovación abierta y emprendimiento corporativo

### **IMPLICACIONES FISCALES EN EL PROCESO DE COMPRA O INVERSIÓN**

- Asset deal vs share deal
- La deducibilidad de gastos financieros en operaciones de reestructuración
- Cánones y convenios. Doble imposición internacional
- Deducciones por I+D+i y Patent Box

### **ASPECTOS LABORALES**

- Particularidades laborales del sector de las nuevas tecnologías
- Pactos de no competencia postcontractual
- Personal laboral y autónomos
- Estado de la situación
- Interrelación de la operación corporativa y el vínculo profesional

### **RIESGOS EN MATERIA DE PROTECCIÓN DE DATOS Y CIBERSEGURIDAD**

- Protección de la Intimidad y tratamiento y gestión de datos personales y confidenciales
- Aspectos de Seguridad y Ciberseguridad – requisitos legales de protección de la información y los datos personales
- Sistemas de prevención y control de ciberriesgos

# M&A SECTOR TECH

Cuota de asistencia (incluye almuerzo y café) ..... **1.190€ +IVA**   
 Inscripciones hasta el **06/09/2022** ..... **30% dto.**

Consultar descuentos de grupo.

Por favor, escriba con mayúsculas

MADRID **18 OCTUBRE //2022**

CÓDIGO 52538

## // INSCRIPCIONES

IFAES - Avenida Brasil, 17 - 14º 28020 Madrid  
 Tel.: 00 34 91 761 34 80  
 www.ifaes.com - ifaes@ifaes.com

## // RESPONSABLE DEL PROGRAMA

**María Sánchez**  
 Tel.: 91 761 34 86 / msanchez@ifaes.com

## // LUGAR DE CELEBRACIÓN

Madrid.  
 Sala pendiente de confirmar.

## // CONDICIONES

- 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 cursos.
- En caso de cancelación con entre 15 y 7 días de antelación a la fecha de inicio del curso se retendrá un 20% del importe.
- En caso de cancelación con menos de 7 días de antelación a la fecha de inicio del curso se retendrá un 100% del importe.
- El cambio de alumno por parte de una misma empresa no se entenderá como una cancelación si se comunica antes del inicio del curso.
- IFAES se reserva el derecho de desconvocar o suspender, temporal, definitiva, total o parcialmente el congreso por causas fortuitas o de fuerza mayor.

**I.F. EXECUTIVES, S.L.U.** es el Responsable del tratamiento de sus datos personales y le informa de que estos datos serán tratados de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento (UE) 2016/679, de 27 de abril (GDPR), y la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre (LOPDGDD), con la finalidad de mantener una relación comercial (en base a una relación contractual, obligación legal o interés legítimo) y conservarlos durante no más tiempo del necesario para mantener el fin del tratamiento o mientras existan prescripciones legales que dictaminen su custodia. No se comunicarán los datos a terceros, salvo obligación legal. Asimismo, se le informa de que puede ejercer los derechos de acceso, rectificación, portabilidad y supresión de sus datos y los de limitación y oposición a su tratamiento dirigiéndose a **I.F. EXECUTIVES, S.L.U.** en **Avenida Brasil 17 - 14º 28020 Madrid (Madrid)**.  
 E-mail: ifaes@ifaes.com y el de reclamación a www.aepd.es.

ASISTENTE 01

Nombre .....  
 Apellidos .....  
 Cargo .....  
 E-mail .....

ASISTENTE 02

Nombre .....  
 Apellidos .....  
 Cargo .....  
 E-mail .....

ASISTENTE 03

Nombre .....  
 Apellidos .....  
 Cargo .....  
 E-mail .....

- Empresa .....
- Dirección .....
- Población ..... C.P. ....
- Teléfono ..... Fax .....
- C.I.F. .... Nº Empleados .....
- Responsable de formación .....
- Datos de facturación (si diferente) .....

## MODALIDADES DE PAGO

- Transferencia bancaria indicando el número de factura a nuestra cuenta de:  
**IBERCAJA: ES 83 2085 8432 13 0330058813 – BIC: CAZRES22**
- Por cheque nominativo a nombre de **I.F. EXECUTIVES, S.L.U.**  
 Avenida Brasil, 17 - 14º 28020 Madrid C.I.F.: B81542516