Traspaso de negocios: claves para comprar, vender o traspasar una empresa con garantías

23 de octubre de 2026, viernes

Inscríbete

Fechas:
23 de octubre, viernes

Presencial

Horario:
de 9:30 a 13:30 h.

Inscríbete

Ponentes

Miguel Ezcurdia

• Socio de ECIJA en el área mercantil.

Fernando Charro

• Asociado principal de ECIJA en el área fiscal.

Luis Rivas

• Asociado principal de ECIJA en el área laboral.

Luis Redrado

• Socio de ECIJA en el área Advisory.

La transmisión de un negocio es una de las decisiones más relevantes —y a menudo más desconocidas— en la vida de una empresa o un comercio. Ya sea como parte vendedora o compradora, son muchos los aspectos jurídicos, fiscales y laborales que entran en juego y que pueden marcar la diferencia entre una operación exitosa y un proceso lleno de riesgos e imprevistos.

En esta sesión, el equipo de ECIJA ofrece una visión práctica y cercana de todo lo que conviene tener en cuenta antes de comprar, vender o traspasar un negocio, con ejemplos y casos reales adaptados al día a día del comercio y la pyme.

PROGRAMA

- Marco jurídico del traspaso: fórmulas legales disponibles (relevo, traspaso, compraventa de empresa o de participaciones).
- La convivencia entre la parte compradora y la parte vendedora: periodo de transición, acompañamiento y pactos de no competencia.
- Aspectos laborales: la subrogación del personal y la gestión de la plantilla en el proceso.
- Fiscalidad de la operación: tributación en IRPF/Impuesto sobre Sociedades e IVA.

- Valoración del negocio: métodos para saber cuánto vale realmente y cómo defender el precio frente a la otra parte.
- El local y el arrendamiento: claves del contrato de alquiler en una transmisión de negocio.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos

- Dar a conocer las distintas fórmulas legales para comprar, vender o traspasar un negocio.
- Aportar una visión clara de las implicaciones fiscales y laborales de estas operaciones.
- Proporcionar herramientas prácticas para valorar un negocio y defender su precio ante la otra parte.
- Ayudar a anticipar los riesgos más habituales en un proceso de traspaso o relevo generacional.

Dirigido a

- Personas socias del Club de Marketing de Navarra propietarias, socias o responsables de un negocio o pyme.
- Perfiles profesionales del marketing y la gestión comercial con interés en los aspectos estratégicos y legales de la compraventa de empresas.
- Cualquier persona que esté valorando comprar, vender o traspasar un negocio, o que vaya a afrontar un proceso de relevo generacional.

Fechas:
23 de octubre, viernes

Número de sesiones:
1

Horario:
de 9:30 a 13:30 h.

Número de horas:
4

Presencial
Club de Marketing de Navarra

INSCRIPCIONES

Socios/as:
Actividad gratuita

No socios/as:
¿Conoces las ventajas de formar parte del Club?

Únete a la asociación

Para más información:
948 290155

Inscríbete