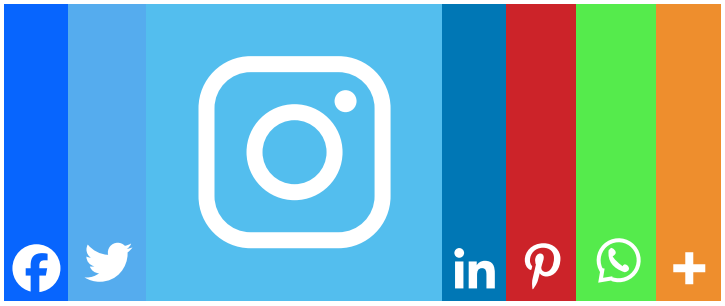
Spread the love



Dentro de las posibilidades para vender una empresa veríamos la opción de compraventa «directa» , perspectiva tradicional junto con la técnica frecuente de la compraventa indirecta, en la que se transmite (en su totalidad o parcialmente) la condición de empresario, por ejemplo mediante la adquisición de acciones o participaciones (o el canje, por ejemplo en supuestos de fusión de empresas y otras operaciones mercantiles).

- En esta entrada de su blog, el Prof Luis Cazorla explica de modo comprensible, pero también detallado los rasgos generales de estas operaciones en los que junto al vendedor y comprador suelen intervenir bancos y otras entidades. Aquí
- En esta otra, consta una enumeración de técnicas, fases y operaciones de la compra venta de empresas, tanto por adquisición, como por fusión