

CURSO INTENSIVO

2019

CONTRATOS DE M&A

CONOZCA Y OPTIMICE EL PROCESO QUE IMPLICA LA REDACCIÓN DE DOCUMENTOS DE COMPRAVENTA



FORMADOR

Ignacio Hornedo

Partner. M&A
ALLEN & OVERY



FORMADOR

Francisco Martínez

Senior Associate. M&A
ALLEN & OVERY



FORMADOR

María Pérez-Hernández

Senior Associate. M&A
ALLEN & OVERY

 **7 HORAS de FORMACIÓN**

- ✓ Negociación y aspectos preparatorios de la compraventa
- ✓ Redacción de los documentos
- ✓ Identificación y análisis de riesgos
- ✓ Compromisos y obligaciones post-deal

ALLEN & OVERY

 **902 902 282** | www.ifaes.com



CONTRATOS DE M&A

CONOZCA Y OPTIMICE EL PROCESO QUE IMPLICA LA REDACCIÓN DE DOCUMENTOS DE COMPRAVENTA

ALLEN & OVERY

Allen & Overy es una de las principales firmas de abogados a nivel mundial. El despacho cuenta con más de 5.000 profesionales, incluyendo 530 socios, presentes en Europa, Oriente Medio, Pacífico Asiático, África y América que desarrollan su actividad en 44 ciudades ubicadas en los principales centros financieros del mundo. El equipo global del área mercantil está compuesto por más de 800 abogados especialistas en aspectos legales de gran impacto en los negocios, desde el establecimiento, financiación y expansión nacional e internacional hasta operaciones más específicas como fusiones, adquisiciones, ventas o reestructuraciones financieras. Sus abogados cuentan con amplia experiencia en derecho local y excelentes técnicas de negociación en operaciones internacionales, asesorando tanto a empresas como a instituciones financieras y administraciones públicas. Reconocido como un asesor líder en fusiones, adquisiciones y otras transacciones corporativas, combinan habilidades transaccionales excepcionales con experiencia especializada que incluye antimonopolio, empleo y beneficios, medio ambiente, propiedad intelectual e impuestos. Esto permite manejar los numerosos problemas que pueden surgir en una sola transacción corporativa. Con una trayectoria excepcional en cada sector y puntos fuertes específicos en industrias altamente reguladas.

FORMADORES:



Ignacio Hornedo
Partner. M&A



Francisco Martínez
Senior Associate. M&A



María Pérez-Hernández
Senior Associate. M&A



OBJETIVOS

- Conocer la preparación de una operación de compraventa
- Realizar un análisis estratégico para conseguir el éxito en la operación
- Asegurar la negociación y limitar los riesgos
- Conocer los aspectos jurídicos resultantes de las obligaciones y necesidades tanto financieras como técnicas de la operación



EL CURSO INTENSIVO VA 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 Auditor



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

JUEVES 26 DE SEPTIEMBRE DE 2019

PRE-DEAL

NEGOCIACIÓN Y ASPECTOS PREPARATORIOS DE LA COMPRAVENTA

- El proceso de una operación de M&A
- Los tratos previos: definir la oferta, ¿qué resultados buscamos nosotros y qué resultados buscan ellos?
- El preacuerdo, vinculación y exclusividad
- Cerrar el deal lo más cerca posible del objetivo
- Proceso de due diligence
- Las consecuencias en materia de Management, administración o financiación

DURING THE DEAL

REDACCIÓN DE LOS DOCUMENTOS QUE FORMALIZAN LA OPERACIÓN

- Contrato SPA - Financiar y pagar la adquisición
- El precio, el pago y el ajuste del precio
- Locked-box vs. Completion Accounts
- Earn-out y cómo fijar su plazo de cálculo

IDENTIFICAR LOS RIESGOS RELACIONADOS CON UNA ADQUISICIÓN PARA PROTEGERSE

- El periodo interino: condiciones suspensivas, cláusulas MAC y cierre revisando la información nueva surgida tras las negociaciones
- Responsabilidad:
 - » R&W
 - » Régimen de Disclosure
 - » Garantías
 - » Los seguros de M&A

POST-DEAL

- Resolución de conflictos: arbitraje o jurisdicción
- Compromisos de no competencia y contratación de empleados
- Pacto de socios: cláusulas que regulen el reparto de capital



