

DIPLOMADO: OPERACIONES DE M&A

Título propio:



tirant
formación

serranomartinez

Obtención de **diploma acreditativo**
por Tirant formación y Serrano Martínez Abogados



formacion.tirant.com



tirant
formación

Sobre el diplomado:

Este diplomado de Operaciones de M&A tiene como propósito explicar el proceso, la estructura, los términos, los instrumentos y la lógica detrás de la estructuración, redacción, negociación, financiación y ejecución de Operaciones de M&A.

El diplomado desarrollará los siguientes aspectos de las operaciones de M&A: (i) explicación general de las estructuras de adquisición (la compraventa de acciones, la compraventa de activos, la fusión y la enajenación de establecimientos de comercio), (ii) análisis detallado del proceso de adquisición donde se analizará la etapa precontractual de los procesos de adquisición (competidos o individuales), los instrumentos preparatorios (cartas de intención, memorandos de entendimiento y ofertas) y su vinculatoriedad, el proceso de debida diligencia, y una descripción y análisis sobre las etapas de firma, cierre y post- cierre, y (iii) finalmente se analizará lo que denominamos “la anatomía del contrato de adquisición” donde se describirán, analizarán y explicarán los elementos que conforman este tipo de contratos y cómo sus cláusulas interactúan entre sí.

- El diplomado de Operaciones de M&A prepara al estudiante para comprender las fusiones y adquisiciones como una opción estratégica que puede ofrecer a las empresas una ventaja competitiva que mejore el posicionamiento frente a clientes y proveedores.
- Organizado con taller prácticos y conferencias en vivo.
- Permite una comprensión integral de las operaciones de M&A.

Fecha inicio: 13 / 03 / 2023

Fecha de finalización: Atemporal

Duración: 3 meses

Horas lectivas: 80 horas



Dirección:

Juan Diego Martínez.

Socio Líder del área de transacciones empresariales (M&A) y derecho corporativo de Serrano Martínez.

[INSCRIBIRME](#)

¿Por qué **estudiar** este diplomado **con Tirant**?

La mejor **formación jurídica** especializada

Organizado a partir de un enfoque práctico el diplomado organizado por Tirant Formación permitirá a los estudiantes las herramientas necesarias para el apoyar y asesorar el desarrollo completo de un proceso de M&A. El proceso de M&A varía de complejidad según la naturaleza de cada sociedad mercantil y la magnitud de cada operación. Son operaciones que exige un gran esfuerzo por parte de todos los involucrados, quienes deben conocer muy bien cuáles son cada una de las etapas del procedimiento de M&A.

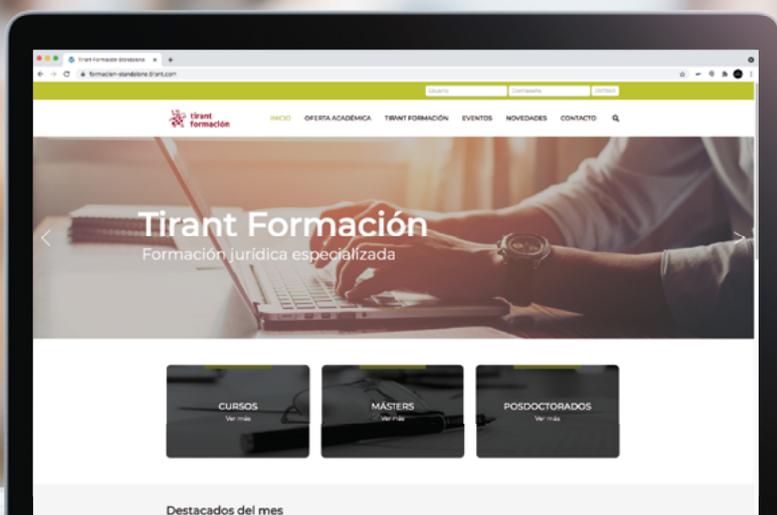
El contenido
más
actualizado

Conocimiento
práctico

Los mejores
docentes

Prestigio
jurídico

Infórmese acerca de los **métodos de pago fácil**



Objetivos

Este diplomado tiene como objetivo que los estudiantes comprendan los elementos más relevantes a ser tenidos en cuenta al momento de estructurar y negociar operaciones de M&A. En consecuencia, se busca que, al finalizar el diplomado, tengan las herramientas necesarias para desarrollar un proceso de adquisición desde la etapa precontractual hasta el cierre de los contratos definitivos.

Dirigido a:

Abogados, financieros, economistas, ingenieros, administradores de empresas, ejecutivos, gerentes financieros, gerencia financiera, due diligence, legal de M&A, transacciones corporativas, valoración de empresas, finanzas corporativas, banca de inversión, fusión de empresas, project finance.



Programa académico

CONFERENCIA INAUGURAL

■ MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN.

1. Aspectos básicos del acuerdo de adquisición.
2. Cronología del proceso (firma y cierre).
3. Estructura general de los acuerdos de adquisición.

Docente responsable: Juan Diego Martínez.

■ MÓDULO 2. ESTRUCTURACIÓN (LA VISIÓN DEL BANQUERO DE INVERSIÓN.

1. Estructura y diseño del negocio.
2. Análisis de los targets y de las sinergias derivadas de la adquisición.
3. Análisis de la valoración.

Docente responsable: Arturo García.

■ MÓDULO 3. LA ETAPA PRECONTRACTUAL

1. Procesos competidos vs. procesos individuales
2. Cronología de la etapa precontractual
3. Los instrumentos precontractuales y sus elementos
4. Vinculatoriedad y efectos de los documentos precontractuales
5. Impacto legal de la etapa precontractual en la ejecución del contrato de adquisición

Docente responsable: Alejandro Medina.

Taller: Casos de estudio en transacciones de M&A

Docente: Arturo García

MÓDULO 4. DEBIDA DILIGENCIA

1. Aspectos a tenerse en cuenta al elaborar un proceso de debida diligencia.
2. La coordinación del equipo en el proceso de de-

bida diligencia.

3. Hallazgos identificados y su efecto en la operación.

Docente responsable: Pablo Martínez.

■ MÓDULO 5. ANATOMÍA Y NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE ADQUISICIÓN

1. Estructura de negociación.
2. Firma y cierre del acuerdo de adquisición (simultáneo o diferido).
3. Precio (Earn out y otros ajustes de precio).
4. Declaraciones y garantías.
5. Condiciones de cierre.
6. Covenants
7. Cláusulas Indemnizatorias (sandbagging, limitaciones de responsabilidad, caps, de minimis).

Docente responsable: Franco Acchiardo.

■ MÓDULO 6. ACUERDOS DE ACCIONISTAS

1. Su regulación legal y efectos.
2. Administración, quórums y mayorías.
3. Régimen de transferencia de acciones (ROFO, ROFR, tag-along, drag-along, put, call).
4. Situaciones de bloqueo.
5. Cláusulas restrictivas.

Docente responsable: Juan Diego Martínez.

Clase en vivo: M&A de compañías y activos en insolvencia

Docente: Nicolás Tirado

Programa académico

■ MÓDULO 7. M&A EN COMPAÑÍAS QUE COTIZAN EN BOLSA.

1. Aspectos regulatorios.
2. Cronología.
3. Negociación.

Docente responsable: Juan Felipe Vera.

■ MÓDULO 8. FINANCIACIÓN DE OPERACIONES DE M&A.

1. Financiación de operaciones de M&A.
2. Aspectos contractuales.
3. Negociación de la financiación.

Docente responsable: Manuel Quinche.

■ MÓDULO 9. LITIGIOS EN MATERIA DE M&A.

1. Usuales aspectos objeto de controversias.
2. La visión de la jurisprudencia arbitral.
3. Estrategia.

Docente responsable: Rafael Rincón

Taller en vivo: Negociación de acuerdos de adquisición

Docente: María Laura Bolatti Cristofaro

■ MÓDULO 10. CONTROL DE CONCENTRACIONES.

1. Integraciones.
2. Identificación de los mercados relevantes.
3. Procedimiento (notificación o prevaluación).

Docente responsable: Felipe Serrano.

■ MÓDULO 11. ASPECTOS TRIBUTARIOS EN MATERIA DE M&A.

1. Nociones generales sobre tributación.
2. Principales aspectos a tenerse en cuenta desde

el punto de vista tributario

3. Efectos tributarios de la estructura de adquisición.

Docente responsable: Michelle Visbal.

■ MÓDULO 12. M&A Y RONDAS DE FINANCIACIÓN PARA EMPRENDIMIENTOS.

1. Mecanismos de financiación
2. Cronología de las rondas de financiación según su etapa.
3. Aspectos contractuales de la financiación de startups.

Docente responsable: Camilo Merino.

■ MÓDULO 13. PRIVATIZACIONES.

1. Marco legal.
2. Estrategia.
3. Cierre.

Docente responsable: Luz María Mercado.

CONFERENCIA DE CIERRE.

Profesorado



Juan Diego Martínez.

Socio Líder del área de transacciones empresariales (M&A) y derecho corporativo de Serrano Martínez. Abogado de la Universidad Javeriana y de la Universidad del País Vasco en España, tiene una especialización en derecho de los negocios internacionales en la Universidad de los Andes y un LL.M. en la Universidad de Nueva York.



Arturo García.

Director de Lazard donde asesora a varios clientes nacionales e internacionales en fusiones y adquisiciones en distintas industrias y sectores. Arturo tiene más de 10 años de experiencia en M&A, banca de inversión y en administración de portafolio. Es Bachelor of Arts (Business Economics) de la Universidad de Witten y también obtuvo el título de Negocios Internacionales en Regent's University London.



Alejandro Medina.

Asociado Principal del equipo Corporativo/M&A en Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría. Ha actuado como asesor en importantes operaciones locales y transfronterizas de compraventa de activos y acciones de empresas (incluyendo operaciones de de-SPAC e integraciones transfronterizas de bolsas de valores) y de reorganización. Abogado de la Universidad de los Andes y tiene un LL.M. de la Universidad de Berkeley, California.



Pablo Martínez.

Asociado del equipo Corporativo/M&A en Cuatrecasas. Especialista en derecho corporativo y fusiones y adquisiciones. Asesora a clientes nacionales e internacionales de diferentes industrias en transacciones complejas de M&A, venture capital, reorganizaciones corporativas y en el diseño de su gobierno corporativo.

Profesorado



Franco Acchiardo.

Socio de Grasty Quintana Majlis en asociación con Clyde & Co. Magíster en Derecho y Contabilidad (MSc) de la London School of Economics, Londres, Reino Unido, Magíster en Dirección y Gestión Tributaria, Universidad Adolfo Ibáñez, Santiago, Chile, y Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales de la Pontificia Universidad Católica de Chile



Nicolás Tirado.

Socio de Philippi Prietocarrizosa Ferrero DU & Uría y experto en materias corporativas complejas, tales como fusiones y adquisiciones locales e internacionales. Ha asesorado a importantes clientes en reorganizaciones transfronterizas y ha participado exitosamente en procesos de insolvencia.



María Laura Bolatti.

María Laura es socia de Marval O'Farrell Mairal y enfoca su práctica en asuntos corporativos y transaccionales con énfasis en la negociación y estructuración de acuerdos M&A Abogada de la Universidad de Buenos Aires, con Maestría en Derecho (LLM) de la Universidad de Chicago. Fue asociada extranjera en el equipo corporativo y de valores de Dechert LLP en Nueva York.



Juan Felipe Vera.

Socio en Cuatrecasas. Especialista en derecho corporativo y fusiones y adquisiciones con más de 20 años de experiencia. Asesora a empresas nacionales e internacionales de diferentes sectores, incluyendo energía, bancos, salud, manufactura, infraestructura, consumo masivo y servicios públicos. Adicionalmente, asesora a clientes de capital privado en sus inversiones, adquisiciones y enajenaciones.

Profesorado



Manuel Quinche.

Socio director en Cuatrecasas. Experto en financiaciones, infraestructuras, mercado de capitales y fusiones y adquisiciones. Asesora a prestatarios, prestamistas y entidades financieras nacionales e internacionales en todo tipo de operaciones de financiación corporativa y de proyectos. Destaca por su participación en las financiaciones más complejas y de mayor valor, así como en las dos operaciones de fusiones y adquisiciones de mayor tamaño en la historia de Colombia.



Rafael Rincón.

Socio en Socio en Zuleta Abogados Asociados. Rafael concentra su práctica en arbitraje internacional, litigio comercial e internacional, derecho internacional y solución de controversias que involucran a Estados y entidades estatales en múltiples jurisdicciones.



Felipe Serrano.

Socio líder del área de derecho de la competencia en Serrano Martinez. Felipe es experto en derecho de la competencia, privacidad y litigio comercial. Su práctica se enfoca en representar compañías nacionales y extranjeras en investigaciones por prácticas restrictivas de la competencia, protección de datos, protección al consumidor, litigios societarios, contractuales y de competencia desleal, e integraciones empresariales.



Michelle Visbal.

Asociada Senior del área de Transaction Tax (M&A) en EY New York. Michelle tiene experiencia en la estructuración y planeación fiscal de fusiones, adquisiciones y escisiones a nivel global, así como en transacciones de inversión para empresas de los sectores de infraestructura y manufactura. Así mismo, ha participado en la implementación de estructuras de reorganización en múltiples jurisdicciones.

Profesorado



Luz María Mercado.

Asociada principal miembro del grupo de Corporativo/M&A y Mercado de Capitales. Su ejercicio profesional se centra en asuntos corporativos, fusiones y adquisiciones y mercado de capitales. Abogada de la Universidad de Los Andes (2006). Cuenta con una especialización en Gestión Pública e Instituciones Administrativas de la misma institución (2007) y un LLM de la Universidad de Pennsylvania (2013).



Camilo Merino Jaramillo.

Socio en Correa Merino Agudelo. Líder de la práctica de derecho corporativo, M&A y líder de la práctica de mercado de capitales y regulación de valores de la Firma. En materia societaria ha representado y asesorado a importantes clientes nacionales e internacionales en el establecimiento y desarrollo de sus negocios en Colombia.

METODOLOGÍA

El diplomado se desarrollará mediante clases sincrónicas y asincrónicas. Se fomentará el intercambio de opiniones y experiencias sobre los temas tratados. Con el fin que los estudiantes sean los protagonistas en el aprendizaje, las clases deben ser complementadas con el trabajo individual y la preparación. Estaremos bajo una modalidad de plataforma virtual que permitirá tres escenarios, el primero por parte del estudiante quien deberá analizar lecturas preseleccionadas por el docente, el segundo con clases pregrabadas en las cuales el docente expondrá, estudiará y explicará las instituciones del respectivo módulo y un tercer escenario de talleres prácticos y conferencias en vivo con todos los participantes del diplomado, en las cuales se pasará a esclarecer las inquietudes y profundizar en aspectos prácticos de los medio de prueba de cada área de estudio.

CONDICIONES GENERALES

A través nuestra plataforma digital, accesible desde cualquier dispositivo en cualquier momento, los estudiantes podrán acceder desde cualquier lugar y sin limitaciones, a las clases online del diplomado, impartidas por grandes profesionales del sector. Además, podrán realizar consultas ilimitadas a los tutores y contarán con todo tipo de contenido de apoyo multimedia teórico y práctico y acceso a documentación auxiliar que permita afianzar los conocimientos adquiridos a lo largo del diplomado.

CONTACTAR



cursos@tirantformacion.com



+34 96 361 00 48. ext. 2 / +34 96 361 00 50 ext. 2



asesorformacionmex@tirant.com



+521 5514430931



asesorformacionch@tirant.com



+57 322 6827498



asesorformacioncol@tirant.com



+57 322 6827498



asesorformacionbr@tirant.com



+ 34 630126763



OTROS



asesorformacionlatam@tirant.com



+57 322 6827498



formacion.tirant.com