



# **Silabo**

## **Estructura de un Acuerdo Corporativo**

---

**Marzo – Julio 2019**

**Ciclo XII**

**Profesor  
Miranda Benavides, Jorge**

## I. Datos generales del curso

<b>Nombre del curso:</b>	Estructura de un Acuerdo Corporativo		
<b>Prerrequisito:</b>	Fusiones y Adquisiciones, Concesiones y Privatizaciones	<b>Código:</b>	09618
<b>Precedente:</b>	No tiene	<b>Semestre:</b>	<b>2019-1</b>
<b>Créditos:</b>	<b>3</b>	<b>Ciclo:</b>	<b>XII</b>
<b>Horas semanales:</b>	<b>3</b>	<b>Modalidad del curso:</b>	<b>Presencial</b>
		<b>Tipo de curso:</b>	<b>Electivo de Especialidad</b>
<b>Carrera(s)</b>	<b>Derecho Corporativo</b>	<b>Coordinador del curso:</b>	<b>María Camacho Zegarra</b> <a href="mailto:mcamacho@esan.edu.pe">mcamacho@esan.edu.pe</a>

## II. Sumilla

El curso tiene la intención de introducir a los estudiantes en la experiencia del mundo real del proceso de hacer el acuerdo, desde las motivaciones que impulsan a las partes a vender, adquirir o invertir en un negocio, y el primer contacto entre estas partes, a la redacción y negociación de la acuerdos principales en cada etapa de la transacción, centrándose en una transacción privada, sino también en la visualización de otras estructuras, como el apalancamiento y la adquisición de empresas públicas.

## III. Objetivos del curso

Al final del curso los estudiantes deben ser capaces de entender el proceso de adquisición o venta de una empresa, cómo se realiza la valoración, ciertas implicaciones fiscales y cómo se asignan los riesgos de las transacciones.

## IV. Resultados de aprendizaje

Al final del curso, el estudiante podrá:

- Identificar los principales acuerdos que se han celebrado durante el proceso de adquisición, o hacer una inversión en una empresa y los principales actores en ese proceso.
- Comprenda las disposiciones clave de estos acuerdos.
- Identificar cómo estas disposiciones varían en función de las características y la posición en la negociación de las partes involucradas.
- Identificar cómo y por qué se asignan los riesgos entre las diferentes partes de la transacción.
- Crear equipos capaces de negociar transacciones complejas en un entorno cambiante.
- Desarrolla habilidades de razonamiento lógico y crítico con respecto a las normas, doctrina y jurisprudencia vinculadas al curso.

- Demuestra compromiso con el comportamiento ético y asume las responsabilidades propias del trabajo en equipo asignadas al curso.
- Desarrolla habilidades de expresión oral y comunicación escrita en sus trabajos y otras actividades académicas.
- Conoce y aplica diversas técnicas y estrategias de conciliación y otros mecanismos de resolución de conflictos, con imparcialidad.

## V. Metodología

- La clase se reúne semanalmente para sesiones de tres horas y las conferencias se impartirán en castellano.
- Los estudiantes se dividirán en cierto número par de grupos; de forma tal que todos tengan rol de vendedor o comprador.
- Las semanas 1-4 serán introductorias sobre cómo funciona un proceso de adquisición, qué impulsa a los vendedores y compradores a entrar en la transacción, qué estructuras se utilizan comúnmente. Asimismo, en la semana 3, los estudiantes recibirán el caso en el que se trabajarán durante el semestre.
- De la semana 4 a la semana 12 el profesor introducirá ciertos elementos de una transacción corporativa. Cada grupo de compradores, durante las siguientes 48 horas, necesita preparar un acuerdo/sección propuesta del acuerdo que deba enviarse a cada grupo de vendedores, que a su vez estudiará la propuesta para la próxima clase. Los Vendedores entregarán sus comentarios al profesor de cada propuesta antes de cada clase. En la primera hora de cada clase se utilizará para negociar entre compradores y vendedores.
- Si un grupo comprador no envía la propuesta o si el grupo vendedor no envía los comentarios en el término mencionado, el grupo recibirá un 0 para esa lección.
- En total, cada grupo debería haber realizado 8 entregas, los 3 más bajos serán eliminados. El promedio de los 5 restantes será el grado de evaluación permanente.
- Dos controles de lectura se presentarán en fechas específicas. Ninguno puede eliminarse.

**La asistencia al curso es obligatoria, los alumnos que acumulen un número de faltas a clases mayor al permitido reglamentariamente no podrán rendir el examen final.**

El objetivo de los exámenes es evaluar la integración de los conocimientos respecto de las materias desarrolladas durante el curso. Para ello se espera que el alumno pueda demostrar los conocimientos, competencias y habilidades adquiridos.

## VI. Evaluación

El sistema de evaluación es permanente y exhaustivo. La calificación final se calcula con la evaluación permanente (PEP) (50%), el examen parcial (EP) (25%) y el examen final (EF) (25%).

$$\text{Nota final} = (0,25 \times \text{EP}) + (0,50 \times \text{PEP}) + (0,25 \times \text{EF})$$

La evaluación permanente consistirá en:

$$(0,5 \times \text{avance de caso}) + (0,3 \times \text{informe final}) + (0,2 \text{ controles de lectura})$$

<b>PROMEDIO DE EVALUACIÓN PERMANENTE (PEP) 50%</b>		
<b>Tipo de evaluación</b>	<b>Descripción</b>	<b>Ponderación %</b>
Controles de lectura (*)	Dos (2) controles de lectura	20%
Avances de Informe (exposiciones)	Ocho (8) entregas	50%
Informe final	Trabajo escrito de investigación	30%

(\*) No se anula la menor nota.

Las Pautas de los trabajos de investigación, se anexarán al sílabo en hoja adicional con las instrucciones necesarias, así como fechas de entrega del trabajo en físico.

## VII. Contenido programado del curso

<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDO</b>	<b>ACTIVIDADES/EVALUACIÓN</b>
1 ° Del 21 al 27 de marzo	<b>Introducción al curso</b> ¿Qué impulsa a alguien a vender su negocio o a adquirir nuevos negocios?	Presentación del curso. Exposición del Profesor
<p><b>Unidad 1:</b> Valoración. Análisis diferente.</p> <p><b>Resultado de aprendizaje:</b> Los estudiantes deben familiarizarse con las principales técnicas de valoración</p>		
2 ° Del 28 de marzo al 03 de abril	Valorización de empresas y su importancia en la negociación contractual.  <b>Lectura</b> ¿Cómo actúan los fondos de inversión en el mercado peruano? Varios autores, revista de Equipo de Derecho Mercantil #4 2016, pp 267.283	Exposición del Profesor Participación en clase
<p><b>Unidad 2:</b> Estructuras de adquisición e implicaciones tributarias</p> <p><b>Resultado de aprendizaje:</b> Los estudiantes aprenderán las tres diferentes estructuras de adquisición y lo que impulsa a los actores a elegir uno u otro</p>		
3 ° Del 04 al 10 de abril	-Fusión -Adquisición de activos -Adquisición de stock  <b>Lectura:</b> International Holding Company Considerations, Seminario Peru Start Ups Ecosystem, junio 2018. Material de trabajo.	Exposición del Profesor Participación en clase  Explicación del Caso Creación de Grupos
<p><b>Unidad 3:</b> Proceso de licitación y banca de inversión. Debida diligencia</p> <p><b>Resultado de aprendizaje:</b> Los estudiantes entenderán cómo una licitación Proceso se lleva a cabo</p>		
4 ° Del 11 al 17 de abril	Procesos competitivos ¿Cómo trabaja un Banco de Inversión un M&A?	Exposición del Profesor Participación en clase
<p><b>Unidad 3:</b> Acuerdos de proceso:</p> <p><b>Resultado de aprendizaje:</b> Los estudiantes deben ser capaces de entender los diferentes acuerdos que se introducen entre el comprador y el vendedor antes de la</p>		

estructura real y los acuerdos de adquisición se negocian.		
<b>5 °</b>  Del 22 al 27 de abril	-Acuerdo de confidencialidad -Acuerdo de exclusividad -Acuerdo de Standstill -Carta de intenciones/memorando de entendimiento  <hr/> <b>Lectura:</b> Fundamento de Valoración de empresas, Autor Alfonso Galindo Lucas, pp. 177, recuperado el 22 de marzo de 2019 de: <a href="http://www.adizesca.com/site/assets/ci-fundamentos_de_valoracion_de_empresas-ag.pdf">http://www.adizesca.com/site/assets/ci-fundamentos_de_valoracion_de_empresas-ag.pdf</a>	Exposición del Profesor Participación en clase  Revisión de la presentación y comentarios de los grupos (entrega 1)
<p><b>Unidad 4:</b> Financiación de la adquisición: carta de compromiso</p> <p><b>Resultado de aprendizaje:</b> El estudiante se familiariza con las principales formas de obtener financiamiento para pagar el precio de compra y cómo esto afecta la decisión del vendedor y las garantías que los patrocinadores pueden requerir de la SPV, sus accionistas o el comprador.</p>		
<b>6 °</b>  Del 29 de abril al 04 de mayo	Préstamos bancarios Mercado de valores (Titulización) Fondos de Inversión Crowdfunding Angel Investors	Exposición del Profesor <b>Control de Lectura</b> Revisión de los acuerdos propuestos y negociación (entrega 2)
<p><b>Unidad 5:</b> Acuerdo de adquisición: provisiones de precio de compra</p> <p><b>Resultado de aprendizaje:</b> Comprender las principales formas en que se determina, se paga y se libera el precio de compra.</p>		
<b>7 °</b>  Del 06 al 11 de mayo	Acuerdos que afectan la valorización inicial y ayudan a determinar el precio final  <hr/> <b>Lectura</b> John C. Coates IV, M&A Contracts: Purposes, Types, Regulation, and Patterns of Practice (Harvard John M. Olin Discussion Paper Series Paper No. 825, Apr. 2015).	Exposición del Profesor Participación en clase Revisión de las cartas no vinculantes y negociación (entrega 3)
<b>8 °</b>  Del 13 al 18 de mayo	<b>EXÁMENES PARCIALES</b>	
<p><b>Unidad 5:</b> Acuerdo de adquisición: condiciones de cierre y cierre</p> <p><b>Resultado de aprendizaje:</b> Los estudiantes aprenderán cuando se requieran condiciones de cierre y cómo se consideran y se aplican en un acuerdo de adquisición.</p>		

<p><b>9 °</b></p> <p>Del 20 al 25 de mayo</p>	<p>Conceptos que permiten llegar a un cierre            Documentos complementarios necesarios para un cierre.</p>	<p>Exposición del Profesor            Participación en clase            Revisión del precio de compra propuesto y condiciones de pago (entrega 4)</p>
<p><b>Unidad 5:</b> Acuerdo de adquisición</p> <p><b>Resultado de aprendizaje:</b> Los estudiantes entenderán la utilidad de las representaciones y garantías en el contexto de un proceso de adquisición y el alcance de esta cláusula dependiendo de su posición en la transacción.</p>		
<p><b>10 °</b></p> <p>Del 27 de mayo al 01 de junio</p>	<p>Representación y garantías            Conceptos diferenciadores y carve outs.            Momento de divulgación de la transacción</p>	<p>Exposición del Profesor            Participación en clase            Revisión de las condiciones propuestas para el cierre y la negociación (entrega 5)</p>
<p><b>Unidad 5:</b> Acuerdo de adquisición: convenios de cobertura (Covenants)</p> <p><b>Resultado de aprendizaje:</b> Comprender las obligaciones clave asumidas por las partes en la transacción.</p>		
<p><b>11</b></p> <p>Del 03 al 08 de junio</p>	<p>Asunción de riesgo por cada parte y coberturas que deben exigirse            Promesas exigibles</p> <hr/> <p><b>Lectura</b>            El rol de las representaciones y garantías en las jurisdicciones del derecho civil, Autores: Felipe Cuberos y Cristiana Moure, En Fusiones y Adquisiciones, Instituto Peruano de Arbitraje 2015. pp 241-258</p>	<p>Exposición del Profesor            Participación en clase            Revisión de las representaciones y garantías propuestas y negociación (entrega 6)</p>

<p><b>Unidad 6:</b> Derechos de terminación; contratos de fideicomiso y otros valores</p> <p><b>Resultado de aprendizaje:</b> El estudiante comprenderá bajo qué circunstancias los acuerdos de adquisición pueden ser terminados y las consecuencias de dicha terminación</p>		
<p><b>12 °</b> Del 10 al 15 de junio</p>	<p>Resolución por mutuo acuerdo, por declaración unilateral y causales Fideicomisos de activos, flujos y ejecución</p>	<p>Exposición del Profesor Control de Lectura Revisión de convenios propuestos (entrega 7)</p>
<p><b>Unidad 7:</b> Leverage buyouts (LBO)</p> <p><b>Resultados de aprendizaje:</b> El estudiante comprenderá lo que es un LBO.</p>		
<p><b>13 °</b> Del 17 al 22 de junio</p>	<p>Etapas de un LBO Documentos principales Partes involucradas.</p> <hr/> <p><b>Lectura:</b> "Tipos de Contraprestación", por John C. Coates IV, en Materiales de Lectura Curso Fusiones y Adquisiciones, preparado por J. Miranda 2017. pp-48.</p>	<p>Exposición del Profesor Participación en clase</p> <p>Revisión de los derechos de resolución (entrega 8)</p>
<p><b>Unidad 8:</b> Adquisición de empresas públicas</p> <p><b>Resultados de aprendizaje:</b> El estudiante estará facultado a determinar los pasos a seguir para la compra de empresas que listan sus acciones en una Bolsa de Valores.</p>		
<p><b>14</b> Del 24 al 29 de junio</p>	<p>Oferta pública de adquisición Oferta pública de venta</p>	<p>Exposición del Profesor Participación en clase</p>
<p><b>15 °</b> Del 01 de al 06 de julio</p>	<p><b>Repaso general del curso</b></p>	<p>Entrega de trabajo de investigación grupal</p>
<p><b>16 °</b> Del 08 al 13 de julio</p>	<p><b>Exámenes Finales</b></p>	

## VIII. Referencias

### Bibliografía básica

- Banca de inversión, Rosenbaum, Joshua y Joshua Pearl. Segunda edición. Wiley & Sons. Nueva Jersey, 2013
- FUSIONES y adquisiciones, Miller, Edwin. Wiley & Sons, Nueva Jersey, 2008
- FUSIONES y adquisiciones en pocas palabras, Oesterle, Dale A., Thomson/West. Minnesota, 2006.

### IX. Soporte de laboratorio

No requiere

### X. Profesor

Jorge Miranda Benavides: [jmiranda@esan.edu.pe](mailto:jmiranda@esan.edu.pe)

---

## ESQUEMA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Carátula y título del trabajo<sup>1</sup>

Índice

### CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN - PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

- 1.1. Descripción de la realidad problemática
- 1.2. Problema de investigación
- 1.3. Objetivo de investigación
- 1.4. Hipótesis del trabajo de investigación

### CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

### CAPÍTULO 3: ANÁLISIS

### CONCLUSIONES

### BIBLIOGRAFÍA

### ANEXOS

---

- **Pautas del trabajo escrito:**

**Descripción de la realidad problemática:** Se presentan brevemente los antecedentes y los elementos que sustentan la existencia del trabajo de investigación. El estudiante debe acudir a fuentes académicas y citarlas para sustentar sus afirmaciones<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> La entrega del trabajo debe ser en un solo documento consolidado, en archivo Word, con la carátula correspondiente de ESAN.

<sup>2</sup> Considérese la siguiente propuesta para anotar las citas en estilo Chicago:

BEAUMONT CALLIRGOS, Ricardo y MONTOYA, Ulises, *Comentarios a la Nueva Ley de Títulos Valores*, editorial Gaceta jurídica, Lima, 2013. p.18.

**Problema de investigación:** Bajo la forma de una pregunta el estudiante rinde cuenta del elemento central que piensa tratar de resolver en su trabajo de investigación.

**Objetivo de investigación:** En función del problema de investigación, el estudiante formula un postulado en el cual determina su acción principal durante el trabajo de investigación (determinar, analizar, describir, definir...).

**Hipótesis del trabajo de investigación:** En función del problema de investigación, el estudiante postula una respuesta que aún estaría por corroborar durante los capítulos siguientes.

**Marco Teórico:** En base a las normas, la jurisprudencia y la doctrina el estudiante establece una compilación ordenada de las bases teóricas y conceptuales alrededor de su tema de investigación. El marco teórico debe estar escrito en un estilo fluido que comprenda conectores lógicos entre los postulados, así como una subdivisión lógica numerada -2.1; 2.2; 2.3- entre cada idea. La información debe ser procesada por los estudiantes, no debe ser copia íntegra de textos. Cada antecedente, definición o afirmación debe estar respaldada de la respectiva citación considerando el estilo Chicago<sup>3</sup>.

**Análisis:** Se interrogan, comentan o interpretan (por ejemplo a la luz de sentencias judiciales o de otras fuentes del derecho) los principales elementos recabados en el marco teórico. Esta discusión debe confirmar u objetar claramente las hipótesis y responder al (a los) problema(s) y objetivo(s) de investigación planteados en el Capítulo 1.

**Conclusiones.** Luego del análisis teórico o jurídico, se resumen y enumeran los principales hallazgos del capítulo 3

**Bibliografía:** Debe citarse alfabéticamente las fuentes de información: bibliografía, (websites), revistas y otras.

**La nota de trabajo es grupal**, pero con el informe de cómo trabajaron los integrantes. Se requiere un compromiso ético del estudiante de honestidad para definir el cumplimiento de responsabilidades y respeto a la propiedad intelectual.

- **Pautas de exposición:**

Todos los integrantes del grupo deben conocer el tema en su integridad. Por razones de tiempo o disposición, podrían exponer uno, varios o todos los integrantes del grupo.

Se preparan diapositivas con poco texto y con caso práctico. Se expone en la fecha o semana en la que encuentran el tema de su trabajo en el sílabo.

Nota de exposición: de acuerdo al desempeño expositivo y de conocimiento del tema de cada expositor.

La exposición es formal. Varones: terno y corbata. Mujeres: vestimenta formal.

---

<sup>3</sup> *Ibid.*