

# DOCUMENTACIÓN PARA PRÉSTAMOS BANCARIOS EN AMERICA LATINA

Por favor enviar información acerca de:

- Instrumentos de Renta Fija**  
17-20 de Septiembre, 2007
- Manejo de Tesorería**  
24-27 de Septiembre, 2007
- Finanzas Corporativas Para Ejecutivos no Financieros**  
24-26 de Septiembre, 2007

Desearía registrarme para:

## DOCUMENTACIÓN PARA PRÉSTAMOS BANCARIOS EN AMERICA LATINA

Módulo Uno: 15-16 de Octubre, 2007 (UF1768) \$2,375

Módulo Dos: 17-18 de Octubre, 2007 (UF1769) \$2,375

En caso de más de un participante, hacer copias.

Nombre	Apellido	
Cargo	Departamento	
Compañía		
Dirección		
Ciudad	Estado	Código Postal
País		
Teléfono	Fax	
Nombre del supervisor que aprobó el curso:		Cargo
Fecha		
E-Mail		

**Cancelaciones y transferencias:** Se reembolsará el 100% del pago menos \$150 de tasa de administración si se anula su participación en el evento 21 días antes del mismo. La anulación se debe hacer por escrito (carta o fax) y llegar a esta oficina antes de los 21 días señalados. No habrá ningún reembolso por anulaciones recibidas entre los 21 días. En caso de que usted decida participar en el próximo curso, se le facturará un 25% adicional al curso original. Favor de tomar en cuenta que el curso debe impartirse entre los próximos 6 meses después del registro inicial. Por ende, se aceptan cambios en el registro de participantes al mismo evento.

Euromoney Training se reserva el derecho de cambiar o cancelar cualquier parte de sus programas publicados, debido a circunstancias imprevistas. Se realizarán todos los esfuerzos, a fin de notificar a los delegados acerca de los cambios realizados. Euromoney Training no se responsabiliza por las penalidades incurridas como resultado de compras de boletos aéreos realizadas con descuentos.

**Confidencial:** Toda información personal suministrada por usted es protegida en su totalidad por el grupo Euromoney Institutional Investor PLC Cuyas empresas sucursales pueden usar para mantenerlo informado sobre productos y servicios relevantes a usted. Como somos un grupo empresarial internacional, nosotros podemos transferir su información personal de una manera global con los objetivos indicados arriba. Si usted no está de acuerdo en recibir información de nosotros por:  teléfono,  fax,  correo electrónico. Favor de marcar la cajita respectiva. Nosotros en ocasiones permitimos empresas respetables fuera del grupo Euromoney Institutional Investors PIC ponerse en contacto con usted para informarle sobre productos que pueden ser de su interés.

Si usted no desea que nosotros compartamos su información personal con otras empresas favor de marcar esta cajita.  
 Favor de corregir error en mi dirección para correo.

Contents of this brochure copyright © 2007 Euromoney Training, Inc. All rights reserved. Printed in U.S.A.

## INFORMACIÓN DE PAGO Y HOTEL

### Costo del Curso:

US \$2,375 por persona por módulo. Costo incluye participación al curso, desayuno, almuerzo, refrigerios y materiales del curso.

### Descuento Para Grupos:

Para 2 o más personas de la misma compañía, y los delegados que se registren 2 meses antes, el costo se reduce a US \$2,256.25 por persona.

### Forma de Pago:

- Cheque-Favor de girar a nombre de: Euromoney Training
- Factura  Cheque  Giro Bancario
- American Express  Diner's Club  Visa
- Mastercard

Número de Tarjeta

Vencimiento

Nombre del Portador

Dirección del Portador

El costo del curso debe ser pagado 21 días hábiles antes del curso. Usted será considerado registrado cuando se reciba el formulario para registrarse.

## FORMAS PARA REGISTRAR

Correo

Administrador de Curso  
Euromoney Training  
225 Park Avenue South, 8th Floor  
New York, NY 10003-1604 USA

Telephone: 212-361-3299

Fax: 212-361-3499

E-mail: registration@euromoneyny.com

Web: www.euromoneytraining.com/americas

[www.euromoneytraining.com/americas](http://www.euromoneytraining.com/americas)

UF1768-1769



# DOCUMENTACIÓN PARA PRÉSTAMOS BANCARIOS EN AMERICA LATINA

**15-16 de Octubre, 2007**

**Módulo Uno:** Programa Inicial de Documentación

**17-18 de Octubre, 2007**

**Módulo Dos:** Programa Avanzado de Documentación

**Mexico, DF**

*Director del Curso*

**Eugenio A. Bruno**

*Dos programas prácticos e interactivos sobre  
documentación de préstamos bancarios domésticos  
e internacionales en América Latina*

- Estructura de los préstamos bancarios
- Política de crédito de las instituciones financieras y el otorgamiento y participación en préstamos sindicados
- La negociación inicial: la carta mandato y el term-sheet
- Due Diligence
- La interacción de los equipos financiero y legal
- La estructura de los contratos de préstamos
- La protección del spread de los bancos y la postura de las empresas tomadoras de los créditos
- Préstamos sindicados
- Análisis y negociación de las principales cláusulas
- El rol del agente
- Conflictos de intereses entre los acreedores
- Garantías
- Los derechos de los acreedores y las defensas de los deudores ante los tribunales de América Latina y Estados Unidos
- Profundización de aspectos relevantes
- La participación de IFC
- Otros aspectos intercrediticios
- La re-estructuración de los préstamos
- Estudio de casos



**LATIN COUNSEL**.com

**INFORMATION HOTLINE:**

**Tel:** (212) 361-3299

**Fax:** (212) 361-3499

**email:** [info@euromoneyny.com](mailto:info@euromoneyny.com)

**web:** [www.euromoneytraining.com/americas](http://www.euromoneytraining.com/americas)

# DOCUMENTACIÓN PARA PRÉSTAMOS BANCARIOS EN AMERICA LATINA

## DIRECTOR DEL CURSO:

**Eugenio A. Bruno** es un abogado graduado de la Universidad de Buenos Aires, Argentina, y de la Escuela de Leyes de la Universidad de Pennsylvania, Estados Unidos (Master of Laws) con trece años de experiencia en transacciones financieras internacionales, incluyendo préstamos individuales y sindicados, project finance, emisión y colocación de títulos valores de deuda (debt securities) y capital (stock) en mercados de capitales, financiamientos basados en activos y securitización. Bruno es socio de la firma de abogados Nicholson & Cano de Argentina, la cual es una de las más prestigiosas y grandes de la región de América del Sur.

Anteriormente trabajó varios años como asociado extranjero de la firma de abogados de Estados Unidos, Morgan Lewis & Bockius, una de las mayores a nivel global. En dicha firma, trabajó en las áreas de práctica de Business and Finance participando en asuntos en varios países de América Latina.

Bruno ha dictado conferencias y seminarios en Estados Unidos, China y América Latina y enseña cursos en español e inglés.

## Guest speaker

**Luis A. Nicolau** es un abogado graduado de la Escuela Libre de Derecho de México y cuenta con un Master of Laws de la Universidad de Columbia de Estados Unidos. Nicolau es socio de la firma Ritch Mueller de México, la cual es una de las más prestigiosas y grandes de América Latina. Anteriormente se desempeñó en las firmas Johnson & Gibbs y Shearman & Sterling de Estados Unidos y fue director corporativo de Vitro S.A. de C.V. Nicolau cuenta con más de veinte años de experiencia en transacciones financieras y de compraventa de empresas.

## PERFIL DE LOS PARTICIPANTES:

- Abogados de firmas legales
- Abogados internos de instituciones financieras, firmas y fondos de inversión y empresas
- Abogados y funcionarios de organismos públicos relacionados con los mercados financieros y de capitales como comisión de valores y banco central
- Ejecutivos, funcionarios y analistas de instituciones financieras, fondos de inversión y empresas
- Consultores financieros
- Otros especialistas en documentación de préstamos bancarios domésticos e internacionales
- Jefes de mercado de divisas y de dinero
- Jefes de operaciones
- Auditores
- Contadores

## OBJETIVO DEL CURSO:

- Conocer las distintas estructuras de los préstamos bancarios
- Entender la negociación inicial de un préstamo bancario y cómo manejar los principales aspectos en esta etapa tanto desde la posición de los bancos como de la empresa

- Aprender y profundizar el manejo de un proceso de due diligence y cómo manejar con la información que resulte del mismo
- Repasar la política de crédito de las instituciones financieras y su relación con el otorgamiento y participación en préstamos sindicados
- Familiarizarse con la estructura del contrato de préstamo
- Manejar las cláusulas más importantes del mismo
- Practicar la negociación de un préstamo tanto desde la posición de los bancos como de la empresa
- Conocer el funcionamiento de una sindicación bancaria
- Profundizar el rol del agente y los asuntos intercreditorios
- Familiarizarse con el closing de las transacciones
- Ser guiado a través de las distintas garantías y su funcionamiento en la práctica
- Profundizar ciertos aspectos relevantes como Excess cash y prepagos, venta de activos, los préstamos frente a la re-organización societaria de la empresa tomadora de los fondos, la cláusula de pari passu y la relación con acreedores bajo otros financiamientos, la cláusula de cambios materiales adversos, la cláusula de negative pledge, la cláusula de enmiendas de cara a posibles reestructuraciones del préstamo (¿Qué mayorías se requieren? - Distintas posturas - ¿Qué es más conveniente para las partes?), las regulaciones de control de cambio en América Latina y su impacto en el cumplimiento del préstamo (¿Qué dicen los contratos y qué sucede en la práctica?), la cláusula de subsanación de los eventos de incumplimientos (Períodos de Gracia - Levantamiento del default), el manejo administrativo de un préstamo sindicado por parte del Agente y la ejecución de garantías y otros derechos de los acreedores ante los tribunales de América Latina y Estados Unidos
- Estudiar la participación de la Corporación Financiera Internacional en los financiamientos sindicados en América Latina
- Familiarizarse con la re-estructuración de préstamos bancarios

### Podemos realizar este mismo curso a nivel interno para sus empleados.

Nuestros cursos de formación a nivel interno son una inmejorable herramienta para asegurarse de que sus empleados poseen el conocimiento y las habilidades necesarias para proporcionar a sus clientes un servicio de gran profesionalidad. Así que, ¿porqué no ahorrar tiempo y dinero? Déjenos proporcionarle este curso de formación en su propio entorno de trabajo.

Estos cursos pueden ser organizados para pequeños grupos y para divisiones enteras y se llevarán a cabo en el lugar y la fecha más conveniente para usted. **Para información sobre programas de cursos cerrados favor llamar Lucia Goldstein al +1 212 843 5223 o e-mail lgoldstein@euromoneyny.com**

Visite nuestro website @ [www.euromoneytraining.com/americas](http://www.euromoneytraining.com/americas)

**INFORMATION HOTLINE: Tel: (212) 361-3299 • Fax: (212) 361-3499**  
**email: [info@euromoneyny.com](mailto:info@euromoneyny.com) • web: [www.euromoneytraining.com/americas](http://www.euromoneytraining.com/americas)**

# Agenda del Curso

## MODULO I - PROGRAMA INICIAL DE DOCUMENTACIÓN

### DIA 1:

#### TIPOS DE ESTRUCTURAS DE PRESTAMOS BANCARIOS

- Préstamos individuales y sindicados
- Préstamos domésticos e internacionales
- Préstamos garantizados y no garantizados
- Préstamos a plazo y revolving
- Préstamos contra el patrimonio del emisor y mediante vehículos especiales (fuera de balance)
- Préstamos a tasa fija y tasa flotante
- Préstamos en moneda local y en moneda extranjera

#### POLÍTICA DE CREDITO DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS

- Información requerida a los prestatarios
- Regulaciones en materia crediticia (fraccionamiento, clasificación, provisiones, capitales mínimos)
- Destino de los fondos
- Instrumentación del crédito

#### LA NEGOCIACIÓN INICIAL DE UN PRÉSTAMO BANCARIO: LA CARTA MANDATO EL INFORMACION MEMORANDUM Y EL TERM-SHEET

- Términos y condiciones generales del financiamiento
- Comisiones
- Determinación del Pricing
- Naturaleza de los compromisos del agente financiero
- Derechos y obligaciones de las partes
- Plazo de exclusividad
- Fases siguientes: préstamo único o sindicado
- Revisión del term-sheet por otros bancos
- Information Memorandum
- Cartas de Intención entre los bancos participantes del sindicato

**Estudio de casos: Arbitraje bajo un term-sheet de reestructuración de deuda - ¿Qué resolvieron los árbitros?**

#### DUE DILIGENCE

- Cómo llevar adelante un proceso de due diligence
- Puntos principales
- Cómo reaccionar ante el informe de due diligence
- El timing de la transacción y la discusión del informe de due diligence
- El due diligence, la condicionalidad de la opinión legal y el reflejo y asunción de los riesgos

**Caso de Estudio: La discusión de un informe de Due Diligence.**

#### ESTRUCTURA DEL CONTRATO DE PRESTAMO

- Presentación inicial
- Principales aspectos
- Definiciones
- Otorgamiento del préstamo
- Destino de los fondos
- Esquemas de desembolso
- Cláusulas de repago del capital
- Determinación de la tasa de interés y cálculo de las sumas correspondientes, períodos de intereses y fechas de pago de los mismos
- Condiciones precedentes
- Declaraciones y garantías
- Obligaciones de hacer y de no hacer
- Eventos de incumplimiento
- Cesión
- Enmiendas a los contratos
- Misceláneas

### DIA 2:

#### LA PROTECCIÓN DEL SPREAD DE LOS BANCOS

- Incremento de costos (liquidez, reserva)
- Adecuación de capital
- Cambio de circunstancias
- Ilegalidad del fondeo
- Alteración del fondeo
- Withholding tax

#### PRESTAMOS SINDICADOS

- Origen y desarrollo de la sindicación
- Tipos de sindicación
- Caracteres principales
- Proceso de sindicación
- Rol y responsabilidad del Banco Agente
- La relación entre los participantes del sindicato y la democracia para la toma de decisiones
- Particularidades del contrato de préstamo sindicado

#### EL CLOSING EN DETALLE

- El proceso de cumplimiento de las condiciones precedentes en la práctica
- Dispensas de condiciones
- Las opiniones legales
- Cuestiones de inscripción de las garantías en los registros públicos de América Latina

**Caso de Estudio: El trabajo administrativo del closing y la interrelación de los abogados, el back office de los bancos y la gerencia de finanzas y administración de las empresas tomadoras de crédito en los contratos domésticos e internacionales**

#### JURISDICCIÓN Y LEY APLICABLE

- Jurisdicción
- Ley aplicable
- ¿Cuál es el valor real de la ley extranjera en América Latina?
- Cómo se ejecuta una sentencia extranjera en América Latina
- Las defensas de las empresas de América Latina en la batalla bajo los reclamos de bancos internacionales

#### LAS GARANTÍAS DE LOS PRESTAMOS

- Tipos de garantías
- Fianza
- Prendas de activos físicos, marcas, acciones y otros bienes muebles
- Hipoteca de bienes inmuebles
- Cesión de derechos
- Fideicomisos y otros vehículos de garantías
- Comfort letters
- Garantías a primera demanda
- Security document
- Otras garantías
- Las garantías frente a la insolvencia del deudor
- El rol del Agente en los casos de préstamos sindicados

**Caso de Estudio: Los tribunales de América Latina ante la ejecución de las garantías y los derechos de los acreedores domésticos y extranjeros**

## MODULO II: PROGRAMA AVANZADO DE DOCUMENTACIÓN

### DIA 1:

#### PROFUNDIZACIÓN DE CIERTOS ASPECTOS RELEVANTES

- Excess cash y prepagos
- Venta de activos
- Los préstamos frente a la reorganización societaria de la empresa tomadora de los fondos
- La cláusula de pari passu y la relación con acreedores bajo otros financiamientos
- La cláusula de cambios materiales adversos
- La cláusula de negative pledge
- La cláusula de enmiendas de cara a posibles reestructuraciones del préstamo: ¿Qué mayorías se requieren? - Distintas posturas - ¿Qué es más conveniente para las partes?
- Regulaciones de control de cambio en América Latina y su impacto en el cumplimiento del préstamo - ¿Qué dicen los contratos y qué sucede en la práctica?
- La cláusula de subsanación de los eventos de incumplimientos - Períodos de Gracia - Levantamiento del default
- El manejo administrativo de un préstamo sindicado por parte del Agente

**Estudio de casos: préstamos internacionales a empresas de varios países de América Latina**

#### COVENANTS FINANCIEROS

- Definición y propósitos
- Limitaciones a la efectividad de estos covenants
- Uso
- Tipos de covenants financieros
- Covenants financieros particulares

#### LENDER LIABILITY

- Introducción
- Distintos argumentos
- Sentencias internacional contra instituciones financieras derivadas del proceso de negociación
- Sentencias luego del otorgamiento
- Ciertas consecuencias del lender liability en la redacción de los contratos

#### ESTUDIO COMPARADO DE CONTRATOS DE PRÉSTAMOS BAJO DISTINTAS MODALIDADES DE FINANCIAMIENTO

- Préstamos contra el patrimonio de la empresa tomadora
- Préstamos contra un proyecto de infraestructura (project finance)
- Estructura
- Participantes
- Contratos y documentación
- Riesgos
- Caso de Estudio
- Préstamos contra activos seleccionados (Securitización)
- Estructura
- Participantes
- Contratos y documentación
- Riesgos
- Caso de Estudio

### DIA 2:

#### UN PARTICIPANTE USUAL EN FINANCIAMIENTOS SINDICADOS EN AMERICA LATINA: LOS PRESTAMOS DE LA CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL (IFC)

- La presencia y participación de IFC en América Latina
- Los términos y condiciones de los préstamos de IFC
- La forma de negociar de IFC
- Las garantías pedidas por IFC
- El uso de "cláusulas standard" y de presiones políticas para negociar mejores términos y como lidiar con ello
- IFC ante los tribunales de América Latina
- Estudio de casos: Financiamientos de IFC en America Latina

#### LA REESTRUCTURACION DE PRESTAMOS

- Luces amarillas y rojas
  - Incumplimientos
  - La estrategia de los deudores, el cuidado de la caja y la protección de activos
  - Posturas amigables o agresivas?
  - ¿Cómo deben reaccionar los acreedores?
  - El rol del comité de acreedores
  - La discusión de los nuevos términos de repago
  - Alternativas posibles: quitas sobre el capital, mayores plazos de pago, reducción de tasa de interés, aportes de capital, nuevas garantías, disposición de activos, entrega de equity, etc...
  - Asuntos intercreditorios
  - Contratos y documentación
  - La reestructuración en los tribunales de América Latina (concurso y quiebras)
  - Estudio de casos: la ola de reestructuraciones de deuda corporativa internacional en Argentina
- Caso de Estudio: Un proceso de reestructuración desde el inicio hasta el closing**

**Resúmen y Cierre**