

Montaje jurídico y negociación de contratos en el ámbito internacional

Ciclo internacional

Público

Jefes de proyecto y encargados de negocios que trabajan en un contexto internacional.

Objetivos

- Controlar las normas, riesgos y seguros a los cuales comprometerse contractualmente.
- Identificar los mecanismos clave y las técnicas particulares de negociación de los contratos en la exportación.
- Conocer la práctica y la opinión de los principales socios implicados en estos contratos.

París	lunes 13 al viernes 17 de octubre de 2008	Inscripciones: Telf.: + 331 4251 6116 Fax: + 331 4251 6131	Sesión n°48019	3.400 € + IVA Almuerzos incluidos
--------------	--	--	-----------------------	--------------------------------------

Coordinación : el Sr. Jean-Pierre LORRAIN / Asesor
Jefe de Proyecto : **Jean-Olivier LAVAL** / Asesor Asociado - *Ponts Formation Edition*

lunes 13 de octubre

Evolución de las relaciones comerciales internacionales

- informes, contexto y recientes evoluciones
- normas de competencia y adjudicación de contratos

Sr. LORRAIN

Marco jurídico internacional

- los grandes sistemas jurídicos (sistemas franceses, common law, civil law)
- las reglas del juego en vigor en las relaciones internacionales

Sr. TSE

Avocat - Gide Loyrette Nouel

martes 14 de octubre

Los distintos tipos de contratos: del contrato de servicio a la gestión delegada

- tipología general de un contrato
- los distintos esquemas de montaje:
- contrato de transferencia de tecnología
- contrato de realización de un conjunto industrial, contrato de construcción
- contrato de servicios y concesiones

Sr. LORRAIN

miércoles 15 de octubre

Las cláusulas clave del contrato

- las cláusulas técnicas-comercial
- las cláusulas financieras
- las responsabilidades, garantías y penalidades

Sr. ALLUAUME

Avocat - August & Debouzy

Financiación de proyecto

- los distintos tipos de montajes financieros
- la gestión de los riesgos y las nuevas tendencias del mercado

Sr. LORRAIN

Jueves 16 de octubre

La negociación del contrato

- los mecanismos clave de la negociación
- las técnicas y herramientas de negociación

Estudio de caso (contrato de concesión, orientación carretera)

Sra. SUSSMANN

Negociadores Asociados

viernes 17 de octubre

El COFACE, su papel y su posición en relación con las otras agencias de crédito-export y las organizaciones internacionales

Coface Experto

Arbitraje de los contenciosos, Reglamento de los litigios

Sr. TSE

Estudio de caso.

Sr. LORRAIN