

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 11 al viernes 15 de octubre de 2010	Inscripciones: Telf.: +331 4251 6116 Fax: +331 4251 6131	Sesión n°40020	3 750 €+ IVA Almuerzos incluidos
--------------	--------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------	-----------------------	-------------------------------------

Coordinación : Philippe DEWAST / *Asesor*
Organización : [M Florent STREIFF / Metratech](#)

lunes 11 de octubre

Evolución de las relaciones comerciales internacionales

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

Sr. DEWAST

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 12 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. DEWAST

miércoles 13 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. DEWAST

jueves 14 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 15 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. DEWAST