



ÍNDICE

DERECHO SOCIETARIO

Redacción de cláusulas eficaces en pactos de accionistas	58
Cláusulas de garantía en las transmisiones de empresas	58
Responsabilidad civil y penal de las empresas y de sus administradores	59
Novedades y aplicación de la Ley Concursal	59
Gestión jurídica de impagados	60
Estructura jurídica y fiscal de la sociedad holding	60
Compraventa de unidades productivas en concurso	61
Corporate Compliance	61

CONTRATOS DE EMPRESA

Derecho contractual para no especialistas	62
Negociación y redacción de los contratos de empresa	62
Redacción eficaz de garantías contractuales	63
Contratos internacionales	63
Contracts under common law	64
Régimen jurídico de las joint ventures	64

DERECHO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

Negociación y redacción de contratos informáticos	65
Tratamiento y protección de datos en la empresa	65
Aspectos jurídicos de la web 2.0	66
Dominar el marco legal de Internet	66

DERECHO INMOBILIARIO

Operaciones de sale & lease back	67
Arrendamientos urbanos	67

DERECHO PÚBLICO DE EMPRESA

Actualidad en materia de contratación pública	68
Expropiación forzosa	68

REDACCIÓN DE CLÁUSULAS EFICACES EN PACTOS DE ACCIONISTAS

Reparto de capital, desbloqueo y salida, reparto de beneficios y pactos de familia

OBJETIVOS

- Conocer la finalidad e importancia de los pactos de accionistas
- Negociar y redactar las cláusulas que más se adaptan a las necesidades de la empresa
- Garantizar el equilibrio entre los accionistas que firman el pacto
- Conocer las modalidades de salida de los pactos

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores jurídicos
- Directores financieros
- Consejeros delegados / Directores generales
- Directores de auditoría interna
- Abogados / Asesores jurídicos

EL + DE LA FORMACIÓN

Con la ayuda de ejemplos prácticos se analizarán los diferentes tipos de pactos de accionistas y se estudiarán sus objetivos, sus riesgos y las cláusulas que permiten obtener los mejores resultados y evitar conflictos

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Ámbito de aplicación, objetivos y tipología de los pactos de accionistas

- Contenido y elementos esenciales. Eficacia y validez
- Tipología de los pactos de accionistas
- El proceso de toma de decisiones
- La ejecución de los pactos y las cláusulas de arrastre e igualdad de trato

Cláusulas que regulan las modificaciones en el reparto de capital

- Tipos de restricciones a la transmisibilidad de las acciones o participaciones sociales
- Diferencias entre regulación estatutaria y regulación contractual
- Los derechos de tanteo y retracto
- El derecho de salida conjunta
- El derecho de veto a entradas no deseadas y situaciones especiales en el reparto de control

Cláusulas de desbloqueo y salida

- Consecuencias cuando surge un bloqueo
- Cláusulas estatutarias
- Cláusulas contractuales
- Mecanismos más eficaces para la resolución de conflictos e incumplimientos

La cláusula de reparto de beneficios

- Derechos en el reparto de beneficios y en la liquidación del patrimonio
- El reparto de beneficios en los grupos de sociedades y en las Joint Ventures
- ¿Existe la posibilidad de garantizar un dividendo?

Previsión de riesgos de futuro en la empresa familiar mediante pactos de accionistas

- Reparto de poder
- Necesidad de expansión nacional e internacional
- Cuestiones sucesorias

Pactos relativos al ejercicio del derecho de representación proporcional

- Principio de proporcionalidad: una acción, un voto
- La desviación del principio de proporcionalidad: los límites a la emisión del voto
- Sistemas de ruptura del principio de proporcionalidad

CLÁUSULAS DE GARANTÍA EN LAS TRANSMISIONES DE EMPRESAS

Claves para garantizar los riesgos jurídicos y fiscales

OBJETIVOS

- Determinar la importancia de una correcta negociación y redacción de cláusulas de garantías en un contrato de adquisición o transmisión de empresa
- Identificar los diferentes tipos de cláusulas de garantía y su finalidad, así como límites y excepciones de las mismas
- Anticiparse a los posibles conflictos en la transmisión y redactar las cláusulas apropiadas
- Prever los diferentes tipos de riesgos fiscales que conviene garantizar

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores jurídicos
- Asesores jurídicos
- Asesores financieros
- Responsables de M&A
- Abogados
- Consultores

EL + DE LA FORMACIÓN

A partir del análisis de los diferentes tipos de garantías, los asistentes determinarán las cláusulas aplicables a cada situación y operación

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Necesidad de negociar cláusulas de garantía

- Función de las garantías
- Fases en la transmisión de empresas a garantizar
- Principales formas y tipos de garantías
- Garantías legales vs. garantías contractuales

Tipos de cláusulas de garantías

- Garantías sobre los estados financieros de la empresa
- Garantías sobre el cumplimiento de la legalidad
- Garantías sobre los activos y contratos de empresa
- Garantías en relación con la operación de compraventa

Límites, alcance y excepciones de las garantías

- Consecuencias de las declaraciones falsas o inexactas
- Los límites de las garantías: definición del perjuicio, plazos, cantidad
- Los anexos a la garantía
- Las garantías de "reducción de precio" o indemnizatorias
- Determinación del beneficiario
- La indemnización de excesos de pasivo y de disminución de activo

Conflictos relacionados con las garantías de las transmisiones de empresas

- Indemnizaciones
- Ejecución de la garantía
- Cláusulas jurisdiccionales o de arbitraje
- Redacción de la cláusula penal

Definición y previsión de los riesgos fiscales en la redacción de la garantía

- Tipos de riesgos fiscales que conviene garantizar
- Duración de la garantía
- Efectos de la compensación

RESPONSABILIDAD CIVIL Y PENAL DE LAS EMPRESAS Y DE SUS ADMINISTRADORES

OBJETIVOS

- Estudiar los supuestos y los requisitos para la existencia de responsabilidad civil y penal de la empresa y sus administradores y directivos
- Conocer y analizar todos los supuestos de responsabilidad penal de las personas jurídicas y de sus administradores y directivos
- Examinar las ventajas de un programa de corporate compliance efectivo

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores jurídicos / Asesores jurídicos
- Directores financieros
- Consejeros delegados / Directores generales
- Abogados y Consultores

EL + DE LA FORMACIÓN

Esta formación le permitirá conocer las condiciones y supuestos de los que se pueden derivar responsabilidades tanto civiles como penales para la empresa y sus directivos, así como las posibles indemnizaciones o sanciones correspondientes

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Responsabilidad civil de administradores y directivos

- Régimen de responsabilidad de los altos cargos
- Responsabilidad por daños y por deudas sociales
- En qué casos se produce la extinción de la responsabilidad
- La responsabilidad de administradores de hecho y de derecho en caso de concurso
- El seguro de responsabilidad civil

Responsabilidad penal de las personas jurídicas

- Supuestos en los que debe responder la empresa
- Sanciones contempladas en el Código Penal
- Cómo se demuestra la responsabilidad penal
- ¿En qué medida responden conjuntamente empresa y administradores?
- ¿Hasta dónde debe asumir la sociedad la responsabilidad del directivo?

Responsabilidad penal de administradores y directivos

- Funciones y principales deberes y obligaciones de los administradores y directivos
- Sanciones existentes para un administrador o directivo

Corporate Compliance

- Qué ventajas aporta un programa integral de corporate compliance en la empresa
- Circunstancias atenuantes de la responsabilidad penal de la persona jurídica

Principales tipos delictivos afectados por el Código Penal

- Delitos relativos al mercado y a los consumidores
- Delitos contra la Hacienda Pública
- Delito de concurso punible
- Tratamiento penal de las falsedades contables
- Delitos sobre la ordenación del territorio y urbanismo
- Delitos basados en las nuevas tecnologías
- El nuevo delito de administración desleal

NOVEDADES Y APLICACIÓN DE LA LEY CONCURSAL

OBJETIVO

- Analizar las últimas reformas en materia concursal en lo que respecta al régimen de los acuerdos de refinanciación, el convenio concursal y la liquidación

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores jurídicos
- Directores financieros
- Asesores jurídicos
- Abogados
- Consultores / Auditores

EL + DE LA FORMACIÓN

El formador analizará de forma práctica todas las modificaciones aportadas por las reformas para lograr sacar adelante a empresas con problemas de liquidez y facilitar la conservación de la masa activa, la defensa de los acreedores y el mantenimiento de la actividad de la sociedad

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

El régimen de los acuerdos de refinanciación preconcursales

- El cómputo de mayorías de pasivo y la designación de experto en caso de grupos
- Problemática de la protección dispensada durante la negociación del acuerdo de refinanciación
- Requisitos, mayorías y efectos de la homologación judicial del acuerdo sobre los acreedores disidentes
- La no aplicación a acreedores con garantía real y otros aspectos no resueltos
- Refinanciación y acuerdos extrajudiciales de pago.
- La mediación concursal

Régimen de la financiación de "dinero nuevo"

- La regulación de la financiación de "dinero nuevo" (fresh money)
- Incentivos a la concesión de financiación de "dinero nuevo" en el marco de un acuerdo de refinanciación
- El tratamiento de la financiación de "dinero nuevo" post-convenio
- Los privilegios crediticios de "dinero nuevo"

El procedimiento concursal abreviado

- Reglas procesales
- Coordinación con procedimiento ordinario
- Concurso sin masa

Medidas adoptadas por el R.D. Ley 11/2014 respecto a:

- El convenio concursal
- La liquidación



GESTIÓN JURÍDICA DE IMPAGADOS

Resolución de litigios y consecuencias de las recientes reformas

OBJETIVOS

- Examinar los efectos de la nueva Ley Concursal en la gestión de sus impagados
- Estudiar los procedimientos que existen para reclamar los impagos por vía judicial
- Averiguar el impacto de los créditos impagados en el IS y en el IVA
- Profundizar en las diversas alternativas que existen ante la imposibilidad de cobro

A QUIÉN SE DIRIGE

- Responsables de gestión del cobro
- Directores financieros
- Directores jurídicos
- Asesores jurídicos
- Abogados
- Consultores

EL + DE LA FORMACIÓN

El formador analizará de forma práctica y con la utilización de ejemplos las distintas vías de ejecución de los impagados, sus riesgos, sus procedimientos y su eficacia, en función de la naturaleza y de la situación de la empresa acreedora

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Marco regulador aplicable a la gestión de cobros e impagos

- Principales normas y medidas aplicables
- Consideraciones a tener en cuenta en la gestión de impagados antes de reclamar judicialmente. El arbitraje como método alternativo para la resolución del litigio

Procedimientos existentes para reclamar los impagos por vía judicial. Los remedios cautelares

- Procedimientos declarativos y especiales
- La ejecución de la sentencia
- Qué requisitos se exigen para la obtención y adopción de medidas cautelares
- El embargo preventivo como medida cautelar más importante para asegurar el cobro de los impagos

Responsabilidad de los administradores en materia civil y mercantil en situaciones de impago

- Extensión y límites de la responsabilidad por deudas concursales
- Sanciones aplicables al administrador que no adopte alguna de las medidas que la ley prevé para una sociedad en concurso

Impacto de los créditos impagados en el Impuesto sobre Sociedades y en el Impuesto sobre el Valor Añadido

- Pérdidas por deterioro de créditos por insolvencia de los deudores
- Recuperación de las cuotas repercutidas por facturas incobrables

Qué alternativas existen ante la imposibilidad de cobro: la venta de cartera de morosos

ESTRUCTURA JURÍDICA Y FISCAL DE LA SOCIEDAD HOLDING

Constituir, gestionar y optimizar la sociedad

OBJETIVOS

- Conocer las reglas de constitución y de gestión de una sociedad holding
- Analizar como aprovechar las disposiciones aplicables a una holding en materia de impuestos indirectos
- Profundizar en los esquemas prácticos de inversión de las ETVEs

A QUIÉN SE DIRIGE

- Asesores jurídicos y fiscales
- Directores financieros
- Directores de desarrollo corporativo
- Directores de planificación estratégica
- Consultores
- Directores generales

EL + DE LA FORMACIÓN

El formador utilizará ejemplos prácticos y reales para ilustrar la problemática de las estructuras holding

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Aspectos jurídicos de la sociedad holding

- Responsabilidad de la sociedad holding y de sus administradores con relación a las sociedades del grupo
- La asistencia financiera en la creación de la estructura holding
- Qué garantías puede ofrecer una sociedad holding a los terceros que mantienen relaciones mercantiles con sus filiales
- Cómo asegurar un control eficaz de la sociedad holding a través de los pactos de accionistas

Cuáles son las principales transacciones entre la compañía holding y sus filiales

- Interposición de la sociedad holding como estrategia empresarial
- Las operaciones intragrupo: los precios de transferencia
- Cómo gestionar los distintos servicios prestados: management fees

Tratamiento del IVA en las sociedades holding. Posibles ahorros fiscales

- Cómo aprovechar las disposiciones aplicables a su holding en materia de impuestos indirectos
- El derecho a la deducción del IVA en bienes y servicios adquiridos

La entidad de tenencia de valores extranjeros (ETVE). Esquemas prácticos de inversión

- Régimen de la ETVE
- Últimos criterios adoptados respecto de su aplicación
- Esquemas de inversión

COMPRAVENTA DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN CONCURSO

Estructuración de la operación y análisis de ventajas y riesgos

OBJETIVOS

- Conocer los últimos cambios en la normativa concursal en lo que afecta a la compraventa de unidades productivas
- Determinar los pasos a seguir para conseguir cerrar la operación maximizando el valor para todas las partes
- Analizar los aspectos más problemáticos en este tipo de operaciones

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores de inversiones
- Directores de desarrollo corporativo
- Directores financieros
- Directores jurídicos
- Directores de private equity
- Asesores jurídicos
- Asesores financieros

EL + DE LA FORMACIÓN

El asistente obtendrá una visión práctica de los riesgos, beneficios y procedimientos a seguir en la compraventa de unidades productivas en situación concursal

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Líneas básicas de la reforma concursal.
Medidas para potenciar la continuidad de la actividad empresarial en situaciones de crisis

Cuestiones previas

- Noción y notas características de la transmisión de unidades productivas en el derecho concursal
- Naturaleza del negocio jurídico de la transmisión de unidades productivas
- Ventajas y beneficios para accionistas, empleados y acreedores
- La compra de unidades productivas en concurso como oportunidad de inversión

Pasos a seguir y fases de la transmisión

- Oferta de adquisición
- Derecho de información
- Alegaciones
- Resolución judicial

Cuestiones controvertidas

- Determinación del precio
- La subrogación de los trabajadores de la empresa concursada
- La subrogación en los contratos, licencias y autorizaciones administrativas
- La no subrogación de la deuda tributaria y de la seguridad social por parte del adquirente

Algunos ejemplos prácticos de venta de unidades productivas y análisis de jurisprudencia más relevante

CORPORATE COMPLIANCE

Implemente en su empresa un programa eficaz de cumplimiento normativo

OBJETIVOS

- Desarrollar un sistema de corporate compliance que permita a la empresa cumplir con las exigencias legales
- Conocer las posibles infracciones y sanciones en caso de incumplimiento
- Analizar la responsabilidad de administradores y directivos y la prevención de blanqueo de capitales como áreas prioritarias dentro del programa de compliance

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores de asesoría jurídica
- Corporate compliance officers
- Directores generales
- Abogados y asesores legales

EL + DE LA FORMACIÓN

El asistente obtendrá las claves de cómo realizar paso a paso la implementación de un programa de corporate compliance prestando especial atención a áreas sensibles como la prevención del blanqueo de capitales o de delitos penales

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

La importancia y necesidad de contar con un programa de cumplimiento normativo en la empresa

- Regulación y nuevos requisitos para los programas de compliance
- Obligaciones y beneficios legales para la gestión de la empresa
- Posicionamiento del compliance officer dentro del organigrama de la empresa

Diseño e implementación de un programa de compliance

- Identificación de las normas y reglas a seguir
- Análisis e identificación de riesgos
- Identificación de las medidas de prevención y control preexistentes, así como estudio de su eficacia
- Establecimiento de las medidas de prevención y control que sean necesarias
 - » Designación de un órgano independiente que supervise el cumplimiento de las normas de prevención
 - » Imposición de la obligatoriedad de informar periódicamente de posibles riesgos e incumplimientos al organismo encargado
 - » Establecimiento de un canal interno de denuncias
 - » Establecimiento de un sistema de formación de prevención de riesgos penales, para todos los empleados y directivos de la empresa.

- Implantación de verificaciones periódicas del modelo de prevención e incorporación de actualizaciones

Sanciones ante la falta de un programa de compliance: multas, suspensión de actividad, intervención externa y disolución de sociedades

Corporate compliance y la prevención de delitos penales: responsabilidad de altos cargos y directivos

- Análisis y delimitación de la responsabilidad penal de administradores y directivos
- Responsabilidad penal de las personas jurídicas
- La responsabilidad penal del Corporate Compliance Officer

La prevención de blanqueo de capitales en los programas de compliance

- Análisis de la normativa vigente. El nuevo tratamiento de "delito de blanqueo" en el Código Penal: obligaciones, infracciones y sanciones
- Checklist para el seguimiento y control interno en PBC

DERECHO CONTRACTUAL PARA NO ESPECIALISTAS

OBJETIVOS

- Gestionar la redacción y ejecución de los contratos desde la fase de negociación hasta la ejecución
- Redactar adecuadamente las distintas cláusulas y prevenir los posibles riesgos jurídicos
- Prevenir y gestionar posibles incumplimientos ligados a la ejecución de los contratos

A QUIÉN SE DIRIGE

- Dirigido a todo aquel profesional que sin ser especialista está implicado en la redacción y ejecución de diferentes contratos empresariales

EL + DE LA FORMACIÓN

Obtener una visión teórica y práctica de las fases y cláusulas más importantes a incluir en la redacción de diferentes tipos de contratos

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Dotar de seguridad a sus acuerdos desde la fase de negociación

- Determinar la capacidad y responsabilidad de los negociadores
- Analizar los diferentes documentos precontractuales
- Identificar los actos de ejecución antes de la conclusión del contrato

Claves para redactar eficazmente un contrato

- Incluir los acuerdos y condiciones generales
- Respetar minuciosamente la ley aplicable
- Recurrir eficazmente a las condiciones suspensivas y resolutorias
- Regular la responsabilidad contractual de las partes
- Prevenir las dificultades vinculadas a la transferencia de la propiedad y de riesgos

La ejecución de los contratos

- Anticipar y gestionar el fin de la relación contractual
- Contemplar una ejecución forzosa y el cambio de circunstancias
- Determinar las indemnizaciones existentes en caso de ruptura total o parcial
- Redacción de cláusulas de exclusión o limitación de responsabilidad

La ruptura del contrato

- Finalizar un contrato de forma unilateral
- Redactar y ejecutar una cláusula resolutoria

Ejemplos de cláusulas a incluir según el tipo de contrato

- Contratos de compraventa de empresa
- Contratos de distribución comercial
- Contratos de servicio
- Otros

NEGOCIACIÓN Y REDACCIÓN DE LOS CONTRATOS DE EMPRESA

OBJETIVOS

- Utilizar las cláusulas más adecuadas en la redacción de los diferentes contratos de empresa
- Prever y solucionar de antemano posibles conflictos y rupturas de las relaciones contractuales
- Otorgar mayor seguridad jurídica a las relaciones contractuales efectuadas

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores jurídicos
- Asesores jurídicos
- Abogados
- Consultores

EL + DE LA FORMACIÓN

El curso se basará en explicaciones teóricas apoyadas en ejemplos prácticos

DURACIÓN RECOMENDADA:



2 DÍAS / 14 HRS.

PROGRAMA

La importancia de la fase de negociación de los contratos

- Cláusulas a incluir en la negociación para protegernos en caso de ruptura de las relaciones precontractuales
- Sanciones y responsabilidades derivadas de la ruptura de las relaciones precontractuales

La confidencialidad en los contratos de naturaleza mercantil

- Qué tipo de obligaciones se derivan de un acuerdo de confidencialidad
- Cláusulas a incluir
- Consecuencias del incumplimiento

Riesgos de incumplimiento de los contratos

- Redacción de una cláusula penal eficaz
- Precauciones a prever en el contrato en caso de mora del deudor
- Redacción de una cláusula resolutoria de pleno derecho
- La fuerza mayor y el contrato
- Negociación de cláusulas de futuro

Las Garantías de ejecución de los contratos y su eficacia

- Identificación de las garantías más idóneas o eficaces para cada tipo de contrato
- Garantías personales y garantías reales: ventajas y desventajas

- Ejecución de garantías reales y alternativas a la prohibición del pacto comisorio
- Garantías y situaciones concursales

La responsabilidad contractual de las partes

- La modificación directa de la responsabilidad
- La modificación indirecta de la responsabilidad

Cláusulas de sumisión a jurisdicción ordinaria o arbitraje

- Materias susceptibles de sumisión
- Diferencias entre jurisdicción ordinaria y arbitraje
- Análisis de los posibles elementos internacionales del contrato
- El arbitraje: ¿Arbitraje de derecho o arbitraje de equidad? ¿Arbitraje ad hoc o arbitraje institucional?
- Análisis de posibles cláusulas de sumisión

Anticipar y gestionar el fin de una relación contractual

- Gestión de los contratos de duración indeterminada
- Gestión de los contratos de duración determinada y consecuencias de la ruptura unilateral del contrato
- Cómo resolver el fin del contrato motivado por la quiebra o concurso

REDACCIÓN EFICAZ DE GARANTÍAS CONTRACTUALES

Garantía a primera demanda, fianza, carta de patrocinio, prenda sobre valores

OBJETIVOS

- Estudiar los diferentes tipos de garantías y su aplicación
- Elegir y redactar la garantía más adaptada a los objetivos fijados
- Analizar los efectos y obligaciones de las distintas garantías para las partes
- Conocer la problemática de la ejecución de las garantías

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores jurídicos
- Directores financieros
- Asesores legales
- Consultores

EL + DE LA FORMACIÓN

Estudio a través de modelos y ejemplos prácticos y reales de distintos tipos de garantías que permitirán al asistente elegir y redactar la que mejor se adapte a cada situación y necesidad de la empresa

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Objetivo y finalidad de las garantías contractuales

- Garantías legales vs. garantías contractuales
- Principales formas y tipos de garantías

Cartas de patrocinio (Comfort letters)

- Tipos de cartas de patrocinio: cartas fuertes vs. cartas débiles
- Obligaciones del patrocinante
- Ejecución de las cartas de patrocinio

Garantías a primera demanda

- Función económica de las garantías a primera demanda
- Fórmulas e información a incluir en su redacción
- Obligaciones y recursos del garante y del ordenante

Contrato de fianza

- Elementos y tipos de fianza
- Efectos y obligaciones
- Relaciones entre los sujetos que firman el contrato de fianza. Relaciones entre cofiadores
- Validez y eficacia de la garantía del contrato de fianza

Principales derechos reales de garantía

- Garantías mobiliarias e inmobiliarias: prenda e hipoteca. Analogías y diferencias entre ambas figuras
- La reserva de dominio
- El arrendamiento financiero
- La venta en garantía

Garantías específicas en operaciones de compraventa

- Las manifestaciones de las partes como garantía recíproca
- Las retenciones de precio como garantía
- Los “escrow accounts”
- Las garantías autónomas a primera demanda
- La venta en garantía



Favorito

CONTRATOS INTERNACIONALES

Negociación y redacción de las cláusulas y garantías más eficaces

OBJETIVOS

- Repasar las cláusulas clave en los diferentes tipos de contratos internacionales
- Analizar las garantías que permiten luchar contra el incumplimiento de las obligaciones de las partes
- Descubrir los distintos mecanismos de resolución de conflictos
- Profundizar en las cláusulas específicas de los contratos internacionales más habituales

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores jurídicos
- Directores financieros
- Directores de desarrollo
- Directores de M&A
- Directores de exportación
- Abogados
- Consultores

EL + DE LA FORMACIÓN

El formador utilizará ejemplos prácticos y reales para ilustrar el estudio de las cláusulas y garantías internacionales

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

La importancia de asegurar las operaciones contractuales internacionales

- La importancia de suscribir acuerdos preliminares. Obligaciones para las partes del contrato
- Cláusula de pago y garantía de pago
- Cláusulas más habituales: cláusula de fuerza mayor / hardship / cláusulas penales /cláusula de limitación de la responsabilidad
- Cláusula de elección de tribunal y arbitraje

Garantías en la contratación internacional

- Garantías con elemento extranjero: incidencia sobre su régimen jurídico
- Garantías personales: fianza, garantía a primera demanda, cartas de patrocinio
- Garantías reales: derechos reales de garantía sobre bienes muebles e inmuebles

Riesgos fiscales

- Obligaciones fiscales en la conformación del acuerdo
- Cómo deben ser reflejados en los contratos los diferentes regímenes nacionales

El contrato de compra-venta internacional

- Contenido del contrato: identificación de las partes, especificación de productos
- Obligaciones para el vendedor

Contratos de distribución comercial

- Los aspectos principales referentes a la duración del contrato
- El contenido obligacional
- Los límites del derecho de la competencia

Contratos de comercialización e intermediación

- La ausencia de un marco legal internacional y sus consecuencias
- Contratos de intermediación y comisión. Los «non circumvention non disclosure agreements»
- Agencia vs. representación comercial

CONTRACTS UNDER COMMON LAW

OBJETIVOS

- Conocer los términos y conceptos jurídicos esenciales en el derecho contractual anglosajón
- Redactar e interpretar las cláusulas más controvertidas en un contrato
- Conocer los mecanismos en caso de incumplimiento del contrato
- Estudiar la regulación de la responsabilidad contractual de las partes

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores jurídicos
- Asesores jurídicos
- Directores financieros
- Directores de desarrollo
- Directores de M&A
- Abogados
- Consultores

EL + DE LA FORMACIÓN

Conocer el marco legal anglosajón de los contratos, sus principios básicos y sus reglas esenciales practicando el inglés y la terminología más usada en las cláusulas más importantes

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Introduction to common law

- Basic principles of a “contract”
- What is “common law”

Parts of a contract

- Contract structure & logical organization
- Boiler-plate clauses
- Redrafting complex sentences and phrases
- Preliminary stages of a transaction
- Negotiating and “meeting of the minds”
- Negotiating amongst international parties
- Striking the deal
- Memorandum of understanding & letter of intent
- Confidentiality & exclusivity
- Termination of negotiations

Drafting sensitive clauses: performance of the contract

- Word choice
- How to deal with change of circumstances and force majeure events
- Renegotiation
- Representations and warranties

The term of the contract

- Determining the term of the contract
- Early termination
- Post termination obligations

Contractual risk management and limitation of liability

- Contractual risks
- Failure to attain contract performance
- Warranty
- Product liability

Dispute resolution

- Forum selection
- Choice of law provisions
- Mediation
- Arbitration

RÉGIMEN JURÍDICO DE LAS JOINT VENTURES

Aspectos mercantiles, fiscales y de competencia

OBJETIVOS

- Conocer toda la documentación legal necesaria para la creación de una joint venture
- Redactar y plasmar en el contrato las cláusulas más importantes
- Analizar los aspectos del derecho competencial que afectan a las joint ventures
- Estudiar la problemática fiscal

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores jurídicos
- Directores de desarrollo y expansión
- Directores de fusiones y adquisiciones
- Directores generales
- Abogados
- Asesores jurídicos

EL + DE LA FORMACIÓN

Una completa formación en la que obtendrá todas las claves para conseguir una mayor eficiencia, eficacia y competitividad en sus relaciones estratégicas y comerciales a través de la constitución de una joint venture

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Creación de la joint venture

- Factores que impulsan su creación y problemática general
- Tipos de posible estructuración: contractual y organizativa; societaria y no societaria
- Aspectos esenciales en el inicio y desarrollo del proceso de negociación
- Documentación legal (MOU, NDA, acuerdo de inversión conjunta, acuerdo de socios, etc.)
- Aspectos esenciales a regular: ámbito de la actuación, duración, fases, obligaciones y responsabilidades, know how y propiedad intelectual, relaciones con la joint venture company, extinción, cláusulas de salida y derechos post contractuales
- Modificación y renegociación del contrato y riesgos durante su vigencia
- Extinción y división de activos y derechos

La joint venture company

- La creación de una sociedad conjunta como instrumento de la joint venture
- El reparto de capital y participación en los órganos de dirección
- Cambios de control, entrada de socios y derechos de salida
- Relación entre estatutos y pactos parasociales
- Disolución y extinción
- Estructuras no societarias: UTE y AIE

Derecho de la competencia en la joint venture: el control conjunto

- La noción comunitaria de control
- Independencia económica entre las matrices / inmunidad intragrupo
- Influencia decisiva en casos de control conjunto
- Riesgos anticompetitivos de las empresas en participación
- Efectos pro-competitivos y balance final

Aspectos fiscales de la joint venture

- Régimen fiscal de las distintas alternativas de joint venture
- Operaciones vinculadas con los socios y obligaciones de documentación
- Aspectos fiscales derivados de la constitución de una joint venture para inversiones en el exterior

NEGOCIACIÓN Y REDACCIÓN DE CONTRATOS INFORMÁTICOS

OBJETIVOS

- Conocer el marco jurídico aplicable a la negociación y redacción de contratos informáticos
- Analizar los tipos de contratos más habituales y las cláusulas que deben contener
- Fijar los procedimientos de forma clara en cuanto a protección de datos de carácter personal y confidencialidad

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores jurídicos
- Directores informáticos
- Abogados y asesores especializados

EL + DE LA FORMACIÓN

Adquirir buenas prácticas en cuanto a la negociación y redacción de cláusulas sensibles en los contratos informáticos y garantizar así el cumplimiento de los productos y servicios

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

La negociación previa como clave del éxito de los contratos

- Establecer una carta de intenciones y un acuerdo de confidencialidad
- Identificar los objetivos y las necesidades, y plasmarlas a través del pliego de condiciones
- Determinar las obligaciones de las partes durante la fase precontractual

Estructura básica del contrato informático

- Partes que deben ser identificadas en la negociación informática
- Cómo definir con claridad el objeto del contrato
- Cómo proteger el know-how

Cláusulas fundamentales en los contratos informáticos

- Cláusulas limitativas de responsabilidad
- Cláusulas para garantizar los plazos, niveles de servicio y calidad del producto/servicio
- Cláusulas de confidencialidad y de protección de datos de carácter personal
- Gestión de los derechos de propiedad intelectual

Ejecución y seguimiento del contrato

- Best practices para efectuar un correcto seguimiento del cumplimiento del contrato
- Procedimientos de reclamación en caso de incumplimiento de los contratos
- Indemnizaciones por daños y perjuicios
- Principales supuestos de rescisión del contrato

Análisis de los principales tipos de contratos informáticos

- El contrato de licencia de uso de software
- Los contratos de mantenimiento de software
- Los contratos de outsourcing o externalización de servicios
- Los contratos de cesión de datos
- Los acuerdos de nivel de servicio (Level Agreements – SLA)
- Otros contratos habituales. Nuevos formatos surgidos en el entorno 2.0

TRATAMIENTO Y PROTECCIÓN DE DATOS EN LA EMPRESA

Best practices para cumplir con la normativa y asegurar la calidad en el tratamiento de datos

OBJETIVOS

- Conocer el marco jurídico aplicable en materia de tratamiento y protección de datos personales en la empresa
- Analizar las funciones y obligaciones de la persona responsable encargada del tratamiento de datos
- Determinar los niveles y medidas de seguridad aplicables
- Estudiar los niveles de protección de datos personales en relación a diversos aspectos de las relaciones laborales: seguridad social, despidos, selección y contratación, etc.

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores / Responsables de seguridad y gestión de datos
- Directores / Responsables de marketing y comerciales
- Directores / Responsables de recursos humanos
- Directores / Responsables del departamento informático
- Abogados y asesores jurídicos

EL + DE LA FORMACIÓN

El asistente podrá obtener las claves para mejorar el tratamiento de datos en su empresa cumpliendo con la normativa de protección de datos y las últimas actualizaciones en esta materia

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

El marco jurídico regulador de la protección de datos personales

Resumen de las obligaciones jurídicas que tienen las empresas y profesionales

Régimen jurídico y principios de la protección de datos

- Calidad de los datos
- Derecho a la información
- El consentimiento del titular de los datos
- Datos especialmente protegidos
- Deber de secreto
- Notificación e inscripción de ficheros ante el Registro de la Agencia Española de Protección de Datos. El sistema NOTA
- Cesión de datos. Consentimiento previo y excepciones
- El encargado del tratamiento
- Seguridad de los datos personales: niveles de protección (básico, medio y alto), medidas técnicas y documento de seguridad
- Transferencias internacionales de datos de carácter personal

Derechos y garantías de los titulares de los datos: Derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición

Seguridad en el tratamiento de datos personales

- Seguridad en el tratamiento de datos personales
 - » Tipos de ficheros, tipo de información y niveles de seguridad

- » ¿Qué medidas se exigen adoptar en cada nivel de seguridad?
- » El responsable de seguridad
- El documento de seguridad
 - » Políticas internas sobre seguridad de la información
 - » Creación y mantenimiento del documento de seguridad
 - » ¿Qué contenido debe de tener un documento de seguridad?
 - » Formación y sensibilización en la seguridad de la información
- Auditoría de protección de datos

Infracciones y sanciones

- La AEPD y su potestad de inspección
- Tipos de infracciones
- Régimen sancionador. Tipos de sanciones. Cuantías. Plazos. Prescripción

Peculiaridades en el tratamiento de datos en el ámbito empresarial

- Especialidades en protección de datos para sujetos obligados en prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo
- El fichero whistleblowing
- Protección de datos en el ámbito laboral. Límites de acceso. Responsabilidades de los trabajadores
- La videovigilancia y control de acceso a inmuebles
- Los currículums
- Las cookies

ASPECTOS JURÍDICOS DE LA WEB 2.0

OBJETIVOS

- Garantizar la seguridad jurídica de los proyectos web 2.0
- Identificar los diferentes actores que intervienen en un proyecto web 2.0 y su régimen de responsabilidades
- Analizar los procedimientos de actuación en caso de actos ilícitos en una plataforma web 2.0

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores / Responsables informáticos
- Directores jurídicos
- Responsables de Internet y webmasters
- Abogados y asesores especializados

EL + DE LA FORMACIÓN

El asistente obtendrá al finalizar el curso las claves para implementar y gestionar entornos web 2.0 con todas las garantías jurídicas

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Protección de datos en la web 2.0

- Cómo afecta la normativa de protección de datos a las páginas 2.0 y los perfiles sociales
- Derechos de los usuarios con relación a sus datos personales
- Envío de comunicaciones comerciales por vía electrónica
- Nueva regulación sobre cookies
- El derecho al olvido

Propiedad intelectual en la web 2.0

- Derechos de autor. Obras creadas en la web 2.0
- Sistemas de registro online de obras
- Licencias para la reutilización de contenidos
- Nuevas vías para la efectiva protección de la propiedad intelectual

Derecho al honor en la web 2.0

- Alcance del derecho al honor de las empresas
- Mecanismos preventivos: propiedad industrial al servicio del honor
- Otros derechos afectos: imagen e intimidad
- Acciones judiciales y extrajudiciales, civiles y penales

Delitos informáticos y procedimientos de actuación

- Delitos de estafa y blanqueo de capitales
- Delitos contra la propiedad intelectual
- Delitos contra la intimidad
- Delitos de acceso ilícito a datos o programas informáticos
- Delitos contra el honor

Pruebas y evidencias electrónicas

- Validez de la prueba electrónica
- La firma electrónica y el documento electrónico
- Pruebas e indicios: IP, MAC, metadatos documentales, etc.
- La prueba electrónica en entornos laborales

DOMINAR EL MARCO LEGAL DE INTERNET

Nombres de dominio, responsabilidades y seguridad en las transacciones

OBJETIVOS

- Prevenir y resolver conflictos en el registro de dominios
- Identificar las responsabilidades de los diferentes operadores en Internet
- Analizar los derechos de propiedad intelectual y protección de datos en relación a la creación y explotación de una página web

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores / Responsables informáticos
- Directores jurídicos
- Responsables de Internet y webmasters
- Abogados y asesores especializados

EL + DE LA FORMACIÓN

El asistente al finalizar la formación será capaz de conocer y limitar los riesgos jurídicos existentes a la hora de iniciar y desarrollar un proyecto en Internet

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Domínio y hosting

- Términos y condiciones de la página web
- Registro del nombre de dominio
- Protección de la identidad en Internet
- Resolución de conflictos en materia de nombres de dominio
- El hosting o alojamiento web. La tecnología cloud

Régimen de responsabilidades

- Obligaciones y responsabilidades de prestadores, proveedores y operadores en Internet
- Tipos de responsabilidades. Infracciones y sanciones
- Redacción de contratos de desarrollo web, hosting, housing, etc.

Creación de un sitio web con todas las garantías jurídicas

- Trámites y permisos necesarios. Identificación de los datos de acuerdo a la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información (LSSI)
- Protección y tratamiento de datos personales

- Elaboración del aviso legal, términos y condiciones de uso y política de privacidad
- Los derechos de propiedad intelectual: bases de datos, URLs, hyperlinks, etc.
- Gestión de autorizaciones y cesiones de derechos para depositar contenidos
- Tramitación de licencias libres o Creative Commons

Comercio electrónico seguro

- Condiciones generales de contratación
- Gestión y control de sistemas de pago on-line
- Firma electrónica

OPERACIONES DE SALE & LEASE BACK

Estructura legal y contractual, elementos y riesgos de la operación

OBJETIVOS

- Formalizar adecuadamente una operación de sale & lease back a través del correspondiente contrato
- Determinar contractualmente las obligaciones de las partes y las consecuencias de su incumplimiento
- Prevenir los riesgos de la operación a través de una correcta due diligence inmobiliaria
- Conocer el tratamiento fiscal de estas operaciones para comprador y vendedor

A QUIÉN SE DIRIGE

- Directores financieros
- Directores jurídicos
- Responsables de inversiones inmobiliarias
- Directores de desarrollo
- Asesores jurídicos y fiscales

EL + DE LA FORMACIÓN

Un completo recorrido por todas las fases de la operación para obtener el máximo rendimiento de sus activos inmobiliarios

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Estructura legal y elementos del sale & lease back

- El sale & lease back como fórmula alternativa de financiación inmobiliaria
- Fases de la operación: due diligence legal, financiera y técnica, carta de intenciones, creación de la sociedad vehículo, contratos, post closing
- Los elementos contractuales: el contrato de compraventa y el de arrendamiento
- Formalización e inscripción en el Registro de la Propiedad
- Obligaciones y derechos que deben cumplir las partes implicadas en la operación
- Qué sucede ante el incumplimiento contractual por alguna de las partes

Cómo se alcanza un acuerdo entre comprador y vendedor sobre el inmueble

- Quién fija el precio de venta y el de arrendamiento. Cómo se llega al acuerdo sobre el precio
- Cómo se establecen los plazos para el pago del arrendamiento. ¿Y para la duración del contrato?

Qué riesgos existen en este tipo de operaciones y cómo prevenirlos: due diligence inmobiliaria

- Tipos de riesgos que nos podemos encontrar: legales, de construcción y de destrucción

- Posible cobertura de riesgos
- Ámbito, alcance y finalidad del due diligence inmobiliario
- Identificación y subsanación de contingencias

Financiación de una operación de sale & lease back

- Qué tipo de información financiera es necesaria y cuáles son las fórmulas de financiación más habituales
- Garantías financieras exigidas
- Qué riesgos asume la entidad financiera en función del inmueble

Fiscalidad de operaciones de sale & lease back

- Ventajas fiscales de este tipo de operaciones
- Reconocimiento de renta en los distintos impuestos directos
- Tratamiento a efectos de IVA
- Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados ¿es aplicable?

ARRENDAMIENTOS URBANOS

Optimización y gestión eficaz de sus contratos de arrendamiento

OBJETIVOS

- Conocer la normativa aplicable a los arrendamientos urbanos
- Redactar eficazmente el contrato de arrendamiento incluyendo las cláusulas más importantes
- Analizar las posibles causas de resolución del contrato y sus consecuencias legales

A QUIÉN SE DIRIGE

- Asesores jurídicos y fiscales
- Responsables inversiones y promociones inmobiliarias
- Directores de patrimonio inmobiliario
- Directores financieros
- Directores generales
- Abogados

EL + DE LA FORMACIÓN

Un completo seminario sobre la actualidad en materia de arrendamientos urbanos: normativa, derechos y obligaciones, fiscalidad, etc.

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Régimen jurídico aplicable a los arrendamientos urbanos

- Reforma de la Ley 29/1994 por la Ley 4/2013
- Aspectos más importantes de la reforma: la libertad de pactos

Cláusulas más habituales en la formalización de los contratos de arrendamiento

- Duración del contrato
- Determinación de la renta y otras obligaciones dinerarias. Fianza
- Enajenación de la finca arrendada
- Cesión del contrato y subarriendo

Delimitación de responsabilidades entre arrendador y arrendatario

- Obligaciones de conservación: obras y reparaciones
- El derecho de adquisición preferente
- Sanciones e indemnizaciones por posibles incumplimientos de las obligaciones
- Jurisprudencia relevante

Suspensión, resolución y extinción de los contratos de arrendamiento

- Resolución del contrato por pleno derecho
- Resolución por incumplimiento
- Extinción automática del contrato
- Problemática de contratos de renta antigua

Aspectos fiscales relevantes del arrendamiento

- Arrendador persona física o jurídica: IRPF vs. IS
- Tributación en el IVA. Exenciones
- Incentivos fiscales para el impulso del mercado de alquiler

ACTUALIDAD EN MATERIA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA

Procedimientos, adjudicación, ejecución y modificación de contratos públicos

OBJETIVOS

- Realizar una adecuada redacción de los pliegos administrativos
- Estudiar todas las obligaciones de Administración y contratista en la ejecución y finalización del contrato
- Conocer todas las novedades en materia de modificación de los contratos y resolución de conflictos

A QUIÉN SE DIRIGE

- Administración Central, CC.AA. y Corporaciones Locales
- Empresas que contraten con las diferentes AA.PP.

EL + DE LA FORMACIÓN

Los asistentes harán un recorrido por todo el proceso de la contratación administrativa, estudiando más en detalle aquellos aspectos novedosos y afectados por alguna reforma, para obtener una visión completa y actual de la formalización y ejecución de los contratos públicos

DURACIÓN RECOMENDADA:



2 DÍAS / 14 HRS.

PROGRAMA

Marco jurídico actual de la contratación pública

- Novedades en el régimen jurídico de la contratación pública
- Ámbito de aplicación subjetivo y objetivo
- Principales características de los diferentes tipos de contratos

Elaboración del pliego de cláusulas administrativas

- Elección del procedimiento de adjudicación del contrato
- Capacidad y solvencia del contratista
- Particularidades de las empresas comunitarias/no comunitarias y las UTEs
- Prohibiciones para contratar con la Administración Pública

Licitación y adjudicación de los contratos públicos

- Procedimientos de adjudicación
- Redacción de los pliegos de cláusulas administrativas particulares y de prescripciones técnicas
- Valoración y evaluación de ofertas
- Adjudicación del contrato. Comunicación e información a los licitadores

Ejecución y modificación del contrato

- Obligaciones de Administración Pública y contratistas
- Régimen de modificación de los contratos
- Efectos y extinción de los contratos.
- Cesión y subcontratación de los contratos
- Resolución de conflictos en materia de contratación pública

Cuantía del contrato, revisión de precios y pago

- Cálculo del valor estimado de un contrato público
- Revisión de precios en los contratos públicos. Sistemas y fórmulas
- Pago de los contratos

Garantías exigibles en la contratación pública

- Tipos de garantías: provisional, definitiva, complementaria y global
- Responsabilidades a que están afectas las garantías
- Constitución, reposición y reajuste de garantías

EXPROPIACIÓN FORZOSA

Novedades, aplicación práctica, gestión y tramitación de los procedimientos

OBJETIVOS

- Conocer la tramitación del procedimiento de expropiación forzosa
- Analizar el sistema de valoraciones de las expropiaciones
- Conocer los mecanismos de fijación del justiprecio
- Analizar el marco legal del derecho de reversión

A QUIÉN SE DIRIGE

- Administración Central, CC.AA. y Corporaciones Locales
- Empresas promotoras e inmobiliarias
- Empresas constructoras y concesionarias

EL + DE LA FORMACIÓN

Un análisis detallado de los métodos de valoración del suelo, sistemas expropiatorios, fijación del precio y supuestos de reversión

DURACIÓN RECOMENDADA:



1 DÍA / 7 HRS.

PROGRAMA

Régimen jurídico de las expropiaciones urbanísticas

- Legislación aplicable
- La potestad expropiatoria
- La prima por aceptación de la oferta
- La tramitación del expediente de expropiación forzosa

Valoraciones en las expropiaciones urbanísticas

- Valoración del suelo rural / valoración del suelo urbanizado
- Valoración de los terrenos destinados a sistemas generales
- Regímenes transitorios por las reformas
- Análisis de la jurisprudencia más reciente

La fijación del justiprecio en la dinámica del procedimiento expropiatorio

- Determinación del justiprecio expropiatorio: objeto y procedimiento
- Los criterios de valoración del justiprecio
- El pago del justiprecio: plazo, forma y efecto

Principales supuestos indemnizatorios y sus características

- Indemnización por alteración de planeamiento
- Indemnización por vinculaciones y limitaciones singulares
- Otros supuestos indemnizatorios
- La ocupación de los bienes expropiados

El derecho de reversión en la legislación sobre expropiación forzosa

- Supuestos de hecho de la reversión
- Causas de reversión respecto a bienes expropiados por razones urbanísticas
- El procedimiento reversorio: plazos y recursos
- Efectos de la reversión
- Extinción
- Valoración del justiprecio en la reversión
- La indemnización sustitutoria por imposibilidad de devolución del derecho de reversión

Tratamiento de las expropiaciones forzosas en la fiscalidad indirecta