

Negociación y Elaboración de Contratos y Convenios Empresariales

Versión en línea

Nota: Este curso es en la modalidad en línea a través de la herramienta Zoom. Se requiere que el participante cuente con computadora, laptop, tablet, teléfono inteligente o cualquier otro dispositivo que permita reproducir audio y video y una buena conexión a internet.

Las clases serán en tiempo real en los días y horario publicados. Las sesiones no serán grabadas y el participante sólo tendrá acceso a las sesiones del curso en el grupo al cual se haya inscrito.

EXPOSITOR

M.A. José María Manzanilla Galaviz

Abogado por la UNAM (Facultad de Derecho), con DOS maestrías: Administración y Economía, por el Tec. de Monterrey (Campi Ciudad de México y MTY), y estudios de Doctorado (DOS), tanto en Análisis Económico del Derecho (Law & Economics) en la Universidad Complutense de Madrid, como en Derecho por la Facultad de Derecho (Ciudad Universitaria) de la UNAM, graduado con Mención Honorífica (SUMMA CUM LAUDE). Otros cursos y seminarios en: International Finance Institute (NY), UCLA (University of California, Los Angeles), IPADE, etc. Experiencia profesional de 31 años en México, España y los Estados Unidos (CA, NY), en: BANCOMEXT, IBM, Embajada de México en España, BANCOMER y Hilton Corporation. Consultor independiente jurídico y de negocios ACTUALMENTE y desde 2005. Docente a nivel posgrado en leyes y negocios desde hace 20 años complementariamente a su ejercicio profesional, en: ITAM, Universidad Panamericana, UNAM, Tec. de MTY, Ibero, Anáhuac, UDLA, EBC, etc.

OBJETIVO

Proporcionar una visión general integral de los contratos y convenios: creación, administración, control y extinción, incluyendo su manejo eficiente, productivo, rápido y oportuno sin sacrificar seguridad jurídica.

DIRIGIDO A

Administradores, Abogados, Compradores, Directivos, Vendedores y en general a cualquier persona involucrada en el manejo de contratos.

TEMARIO

A) Elementos Conceptuales.

- Concepto de Contrato, Convenio y Addendum.
- Entendiendo el Negocio a contratar.
- Estructura básica y lenguaje particular
- Formalización, Notarios y Corredores Públicos
- Legislación Aplicable Nacional y Extranjera

- Contratos civiles más comunes: Poderes, Compraventa, Arrendamiento, etc.
- Mercantiles: Crédito, Joint Venture, Llave en mano, Adquisición de Tecnologías de Información, Fideicomiso, etc.
- Internacionales: Créditos, Franquicias, Software, etc.
- Aspectos fiscales, ISR e IVA.
- Garantías en general y de cumplimiento
- Negociaciones y acuerdos preactivos. ¿Qué negociar?
- Contratos de Adhesión y Machotes.
- Administración de contratos: herramientas de control y seguimiento.
- Utilización de Sistemas y Tecnología, relación costo – beneficio.
- Mapeo de contingencias y su impacto económico.
- Cuándo y cómo requerir asesoría especializada: Abogados, Financieros, Sistemas, etc.
- Terminación de contratos y convenios

B) Taller de elaboración y casos prácticos.

DURACIÓN

20 horas.