

Imprescindible para profesionales implicados
en la firma de contratos en inglés

iiR España

an **informa** business
bringing knowledge to life

Anticípese y evite las “consecuencias” de no entender
el lenguaje y las figuras jurídicas

REDACCION DE CONTRATOS INTERNACIONALES

Minimice el riesgo jurídico de sus operaciones
internacionales



SEMINARIO
ESPECIFICO



PROGRAMA EN INGLES

→ Para garantizar la
participación activa y
correcto aprovechamiento
de este Seminario es
necesario

**NIVEL INTERMEDIO DE
INGLES (conversación
y comprensión)**

Domine los puntos más conflictivos de un Contrato Internacional

- ▷ Nociones básicas sobre el **perfeccionamiento** del **contrato** bajo el **Derecho Anglosajón**
- ▷ Recomendaciones generales para la **redacción** y **organización** de contratos en inglés
- ▷ Cláusulas Misceláneas
- ▷ Representations and Warranties
- ▷ Limitación de responsabilidad y cláusulas penales
- ▷ Cláusulas de **indemnización**, **seguros** y **fuerza mayor**
- ▷ Soluciones contractuales internas a **disputas**
- ▷ Estrategias de salida
- ▷ Sumisión a **arbitraje**



Madrid, 23 y 24 de Abril de 2013
Y también a su medida

¡Llámenos!

91 700 49 15/01 79

info@iir.es • www.iir.es

Metodología Didáctica

FIJACION DE OBJETIVOS

Durante los primeros 15 minutos los asistentes expondrán sus objetivos básicos a alcanzar en este Seminario. Junto con el instructor, **se analizarán y establecerán las expectativas y prioridades del grupo y se enfocarán los contenidos hacia los temas de mayor interés y preocupación.**

ORIENTACION TEORICO/PRACTICA

El instructor expondrá todos los aspectos teóricos mencionados en el programa. Como apoyo y refuerzo se propondrá, a lo largo del Seminario, el **desarrollo, análisis y resolución de CASOS/SUPUESTOS PRACTICOS** para que comprueben en la práctica todos los conceptos aprendidos así como la **realización de TRABAJOS/EJERCICIOS PRACTICOS individuales y en grupo.**

PARTICIPATIVA Y CON INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS

Los contenidos serán contrastados con la **experiencia, conocimientos y necesidades específicas de los participantes** para que puedan **encontrar soluciones a sus problemas particulares** y conseguir así el **máximo aprovechamiento** del Seminario creando un **clima de debate y de aportaciones al grupo.**

DISTRIBUCION DE MATERIAS

El instructor preparará casos prácticos para trabajar en ellos durante la clase y también preparará información que los alumnos pueden llevar como referencia cuando estén redactando contratos.

Los alumnos trabajarán con contratos de asset purchase, confidentiality, EPC, etc.

JORNADA 1 Martes, 23 de Abril de 2013

Recepción	8.50 h.
Apertura del Seminario	9.00 h.
Pausa	11.00 – 11.30 h.
Pausa almuerzo libre	14.30 – 16.00 h.
Fin de la primera Jornada	19.30 h.

JORNADA 2 Miércoles, 24 de Abril de 2013

Recepción	8.50 h.
Apertura	9.00 h.
Pausa	11.00 – 11.30 h.
Fin del Seminario	14.00 h.

PROGRAMA

MODULO I

NOCIONES BASICAS SOBRE EL DERECHO DE CONTRATOS EN PAISES ANGLOSAJONES

- ▷ ¿Cuáles son las principales diferencias en cuestiones contractuales entre la legislación española y la legislación en países common law?
- ▷ ¿Qué decisiones antes y durante la negociación pueden impactar en la redacción de contratos?
- ▷ Una aproximación al Uniform Commercial Code

MODULO II

ANALISIS DE LOS ERRORES DE DRAFTING EN INGLES MAS COMUNES QUE COMETEN ABOGADOS NO NATIVOS CUANDO ESTAN REDACTANDO CONTRATOS

- ▷ Perfeccionando la estructura gramatical de cláusulas en inglés

MODULO III

NOCIONES BASICAS SOBRE EL PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO BAJO EL DERECHO ANGLOSAJON Y RECOMENDACIONES GENERALES PARA LA REDACCION Y ORGANIZACION DE CONTRATOS

- ▷ Perfeccionamiento del contrato – qué es exactamente **consideration**, ¿hace falta para que el contrato sea vinculante y de obligado cumplimiento?
- ▷ ¿Qué relevancia cobra el marco contractual ante la ausencia de sistemas codificados?
- ▷ Recomendaciones generales para la redacción de contratos
- ▷ Su organización y estructura: introducción, conclusión, definiciones, inclusión de anexos
- ▷ El efecto vinculante de las cláusulas **whereas** o **recitals** –si un término o condición está incluida dentro de una cláusula expositiva– ¿resulta vinculante para las partes?
- ▷ ¿Quiénes son las partes y cómo se identifican? Régimen jurídico del mandato –**Agency rules**–
- ▷ Cuándo es ejecutable un contrato, ¿su fecha o su firma?, **Execute and deliver**

MODULO IV

NORMAS PARA LA INTERPRETACION Y ADMINISTRACION DEL CONTRATO –LAS CLAUSULAS MISCELANEAS–

- ▷ ¿Cómo evitar o adoptar las normas sobre interpretación de contratos?
- ▷ El **boilerplate** en detalle. Esas cláusulas típicas que siempre aparecen en los contratos pero nunca se miran hasta que surge algún problema. Entre otras se estudiarán con detenimiento las cláusulas misceláneas típicas que siempre aparecen en los contratos pero nunca se negocian
 - > Cláusula de integridad y modificación del contrato
 - > Cláusula de conservación o nulidad
 - > Cláusula de renuncia
 - > Cláusula salvaguarda
 - > Cláusula de cesión
 - > Cláusula de confidencialidad

- ▷ ¿Qué principios legales son derogables y cuáles no?
- ▷ ¿Pueden estas cláusulas considerarse y aplicarse a modo de distribución de riesgos, como las **exclusion clauses**, es decir, cláusula tipo limitación de responsabilidad?

MODULO V

OBLIGACIONES Y CATEGORIAS DE LENGUAJE CONTRACTUAL

- ▷ Análisis de las distintas partes de un contrato internacional. ¿Cuáles son las cláusulas contractuales clave y cuál es su función dentro del contexto multinacional?
- ▷ La diferencia entre **shall, will, may, must, is obligated to, undertakes**, etc.
- ▷ Categorías del lenguaje contractual. ¿Qué diferencia hay entre obligaciones, condiciones, declaraciones y/o garantías? ¿Son garantías obligaciones?
- ▷ La obligación de buena fe en las negociaciones internacionales. ¿Por qué entonces incluir cláusulas de mejores esfuerzos? ¿Puede tener algún sentido incluir esta cláusula en nuestro contrato?
- ▷ ¿Cuál puede ser la diferencia entre una cláusula de **best efforts** y otra de **commercially reasonable efforts**? Ante la diversidad de planteamientos jurisprudenciales en cuanto a los **best efforts**, nuestros mejores esfuerzos para definir el concepto de **best efforts**
- ▷ ¿Cuáles son las principales acciones derivadas del incumplimiento de las obligaciones del contrato?

MODULO VI

DISTRIBUCION DE RIESGO – REPRESENTATIONS AND WARRANTIES

- ▷ ¿Hay alguna diferencia entre las manifestaciones –**representations**– y las garantías –**warranties**–? ¿Sirven para distribuir riesgo contractual?
- ▷ ¿Qué duración tienen estas garantías? ¿La misma que la del contrato?

- ▷ Consideración de la diferencia entre responsabilidad civil extra-contractual –**tort liability**–, y un incumplimiento del contrato o *una infracción contractual*
- ▷ ¿Podríamos incluir una cláusula penal por incumplimiento de una garantía?
- ▷ ¿Qué garantías comerciales son implícitas por ley y son de obligado cumplimiento en el contrato internacional sea cual sea la ley aplicable?

MODULO VII

CLAUSULAS RELACIONADAS CON EL INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL – LIMITACION DE RESPONSABILIDAD Y CLAUSULAS PENALES

- ▷ Cómo controlar el riesgo al que se expone la empresa y las cláusulas de distribución del riesgo entre las partes
- ▷ Cláusulas de limitación o exoneración de la responsabilidad
- ▷ ¿Qué tipos de daños contractuales están normalmente excluidos por la cláusula de limitación de responsabilidad?
- ▷ ¿Pueden empresas relacionadas excluir o limitar responsabilidad civil entre sí?
- ▷ Cómo salvaguardar las cláusulas negociadas y su efecto económico. Análisis de la cláusula penal en el *common law* comparada con los **liquidated damages**. Cláusulas penales sustitutivas

MODULO VIII

CLAUSULAS RELACIONADAS CON EL INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL – CLAUSULAS DE INDEMNIZACION, SEGUROS Y FUERZA MAYOR

- ▷ Indemnización comparada con la cláusula **hold harmless**
- ▷ ¿Dónde y cuándo tiene que resarcir la parte contratante?
- ▷ ¿Por qué existen los AIS (**anti-indemnity statutes**)?

- ▷ ¿Quién paga a los abogados y el coste de litigio?
- ▷ Cláusulas de prescripción como control de riesgo
- ▷ Las cláusulas de frustración del contrato y **MAC**
- ▷ La cláusula de **Force Majeure**
- ▷ Lo más básico sobre el seguro *CGL*. Cláusulas de subrogación
- ▷ ¿Que es “inmunidad soberana”?

MODULO IX

AL FINAL DE LA VIDA DEL CONTRATO O ESTRATEGIAS DE SALIDA: SOLUCIONES CONTRACTUALES INTERNAS A DISPUTAS

- ▷ Al final de la vida del contrato: duración, caducidad, resolución, incumplimiento material, daños y perjuicios. La resolución automática del contrato
- ▷ ¿Qué supone un incumplimiento material? ¿Qué criterios tienen que darse?
- ▷ ¿Cuáles son las principales acciones derivadas del incumplimiento del contrato?
- ▷ ¿Cuáles son los distintos derechos que podemos utilizar para iniciar la acción o pretensiones objeto de la causa?
- ▷ ¿Qué variaciones hay en el régimen indemnizatorio en función del derecho aplicado?
- ▷ Cláusulas de negociación de directivos
- ▷ ¿Qué problemas jurídicos plantea el contrato internacional?
- ▷ Elección del Tribunal competente
- ▷ Ley aplicable al contrato internacional
- > Sumisión a arbitraje. Organismos especializados
- ▷ Mediación

Por qué asistir

- ✓ 2 Jornadas de trabajo-13 horas de formación intensiva
- ✓ 9 Módulos específicos de trabajo
- ✓ Sólidos contenidos de gran valor práctico y estratégico adaptados a sus necesidades

Nuestro Instructor

Adam Dubin is the Director of an LLM program in International and European Business Law and a professor of law and legal English at Universidad Pontificia Comillas in Madrid, Spain. In addition, he also teaches political science and international development at New York University's Madrid Campus.

Adam is the Founder and Director of a Madrid based company called Legal English Consulting Group, which provides advanced legal – English seminars to international law firms and multinational companies on topics such as contract drafting and oral and written legal communication.

He holds a Masters Degree in International Development Policy from the University of Manchester, England and a Doctor of Jurisprudence Degree (J.D.) and Certificate in International Law from Pace University in New York. Adam frequently lectures at universities and Bar Associations and writes a column on English language legal drafting for LegalToday.com.



PROGRAMA EN INGLES

→ Para garantizar la participación activa y correcto aprovechamiento de este Seminario es necesario **NIVEL INTERMEDIO DE INGLES (conversación y comprensión)**



Programa de Especialización imprescindible para:

EMPRESAS MULTISECTORIALES

- > Director General
- > Director/Resp. de Asesoría Jurídica
- > Director de Contratación
- > Director de Exportación
- > Director de Desarrollo Internacional
- > Director Comercial
- > Director de Concesiones
- > Director/Resp. Financiaciones Estructuradas
- > Director Financiero
- > Director de Compras
- > Resp. de Contratos Internacionales
- > Abogado

CONSULTORAS Y ASESORIAS JURIDICAS

- > Resp. del Area de Derecho Mercantil
- > Resp. del Area de Derecho Internacional

Y para todos aquellos profesionales que desarrollen su actividad con clientes, proveedores y partners internacionales y que necesiten **dominar la terminología** del sistema de **Derecho Anglosajón** en la **negociación internacional** de sus contratos.

Media Partners





@iiR_Spain
#iiREventos



facebook.com/
iirspain



Empresa
iiR España



youtube.com/
iirespana



flickr.com/photos/
iirspain

¿Cómo inscribirse?

Contacte con **Diana Mayo** a través de estas 5 opciones

www.iir.es inscrip@iir.es

▶ t: 91 700 49 15 / 01 79

▶ @iiR_Spain

▶ Príncipe de Vergara, 109
28002 Madrid

El Departamento de Atención al Cliente se pondrá en contacto con Vd. para confirmar su inscripción

Redacción de Contratos Internacionales

Madrid, 23 y 24 de Abril de 2013

BS1443

PRECIO	1.599€*	3ª INSCRIPCIÓN
Si efectúa el pago		
Hasta el 22 de Marzo	1.399€*	DESCUENTO 15%
* 21% IVA no incluido		

iiR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

Formación a su medida

Estoy interesado en su documentación

LUGAR DE CELEBRACION

Hotel NH Príncipe de Vergara
Príncipe de Vergara, 92. 28006 Madrid
Tel. 91 563 26 95

iiR España a través de ANCED

le puede TRAMITAR SU BONIFICACION

Beneficiarse de las bonificaciones de la Fundación Tripartita para la Formación en Empleo-FTFE, nuestros cursos cumplen con el mínimo de horas exigido y además le proporcionamos toda la documentación para que el mismo sea bonificable. Solicite más información

Si es un **Profesional Independiente** y/o está en **búsqueda activa de empleo** tiene un **descuento del 30%** sobre la tarifa vigente

Div. B/MB

INFORMACION GENERAL

CANCELACION

Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuniquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento. Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (**) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción.

iiR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración. (** En caso de cancelación del evento por parte de iiR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Hasta 5 días antes, iiR se reserva el derecho de modificar la fecha de celebración del curso o de anularlo, en estos casos se emitirá un vale aplicable en futuros cursos o se devolverá el 100% del importe de la inscripción.

ALOJAMIENTO

Beneficiarse de la mejor tarifa disponible en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Viajes Iberia, e-mail: Valladolid.labradores@viajesiberia.com o Tel. 98 321 95 70, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iiR España.



TRANSPORTISTA OFICIAL

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre obtendrán un descuento del 45% en Business y del 50% en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia e Iberia Express. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un 30% de descuento sobre tarifas completas Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en:



SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, www.iberia.com/ferias-congresos/ y/o Agencia Viajes Iberia, indicando el Tour Code BT31B21MPE0009.

TRANSPORTE OFICIAL TERRESTRE

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre obtendrán un descuento del 30% en trenes de: Alta Velocidad-Larga Distancia, Alta Velocidad-Media Distancia y Cercanías-Media Distancia-Convencional. Beneficiarse de este descuento descargando el documento de asistencia en www.iir.es/renfe y presentándolo en cualquier punto de venta RENFE, al adquirir el billete.



Datos personales: En cumplimiento con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos personales que aporte en el presente formulario serán incorporados a los ficheros de "Institute for International Research España, S.L.", debidamente inscritos ante la Agencia Española de Protección de Datos, y cuyas finalidades son la gestión y cumplimiento de la relación establecida como consecuencia de la inscripción en el evento a que hace referencia, así como la gestión por parte de iiR de la selección de los asistentes al mismo, así como la realización de envíos publicitarios acerca de las actividades, servicios, ofertas, promociones especiales y de documentación de diversa naturaleza y por diferentes medios de información comercial, además de la gestión de la información de la que se otorga para la promoción de eventos, seminarios, cursos o conferencias que pudieran resultar de interés para los inscritos, de acuerdo con las labores de segmentación y obtención de perfiles relativa a los mismos, todo ello al objeto de personalizar el trato conforme a sus características y/o necesidades. Mediante la presente, usted queda informado y consiente que sus datos puedan ser cedidos a patrocinadores, publicaciones, expositores en ferias u otros sujetos en base a la relación que iiR mantiene con los mismos para procurar una mayor eficiencia de la gestión de sus actividades. Para el ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición de sus datos por parte de iiR, deberá remitir un escrito identificado con la referencia "Protección de Datos" a "Institute for International Research España, S.L.", con domicilio social en la calle Príncipe de Vergara nº 109, 28002 Madrid, en el que se concrete la solicitud y al que acompañe fotocopia de su Documento Nacional de Identidad.

Descárguese el
NUEVO CATALOGO 2013



Aprenda de los mejores
Expertos y elija cómo
hacerlo

La división iiR Training está especializada en la creación de programas formativos impartidos por destacados profesionales en activo. Son seleccionados por su consolidada experiencia, dominio y especialización en cada materia. Además, poseen un gran valor añadido para la transmisión eficaz de conocimientos.

**Formación en abierto
y a medida**

91 700 48 70

info@iir.es

www.iir.es

Seminarios recomendados



**Política Eficaz de
Anti-Bribery & Corruption**
Madrid, 13 de Marzo de 2013



**Valoración y Gestión
del Riesgo Legal**
Madrid, 18 de Abril de 2013



**Gestión del Departamento
Jurídico**
Madrid, 7 y 8 de Mayo de 2013

iiR Doc



iiR España le ofrece
la documentación
formativa más
completa de su sector
General Counsel

Para adquirirla, contacte con:
Vanessa López • Tel. **91 700 01 79**
documentacion@iirspain.com • **www.iir.es/doc**

iiR ofrece el portfolio de cursos más completo para los **ABOGADOS DE EMPRESA**

Cuestiones controvertidas de **Contratos de Distribución**

¡Evite conflictos legales y pérdidas económicas en sus acuerdos de distribución nacional e internacional!

- Gestione con éxito posibles **incumplimientos** o **desistimientos unilaterales**
- Conozca qué **cláusulas** incluir en sus **Contratos de Distribución Internacional**
- Descubra los **puntos críticos** de un **Contrato de Distribución** en el **comercio on-line**



Madrid • 28 de Febrero de 2013

Política Eficaz de **Anti-Bribery & Corruption**

¡Evite pérdidas económicas y minimice el impacto en su reputación corporativa!

- Conozca cómo diseñar, implementar y controlar una **Política de Prevención de Fraude**
- **Vulnerabilidades/Riesgos**
 - **Controles Anti-Fraude**
 - **Canales de Denuncia**
 - **Alertas de Fraude**



Madrid • 13 de Marzo de 2013

Contratos FIDIC

100% satisfacción en anteriores convocatorias

- Realice un **análisis exhaustivo** de:
- **Modelos contractuales** en **UK** y **USA**
 - **Contrato de Construcción/Contrato de Proyecto y Obra/Contrato Llave en Mano**
 - **Silver Book**
 - **Risk Allocation and Claims**
 - **Financiación, Construcción y Explotación de Proyectos de Infraestructuras Públicas**



Madrid • 16 de Abril de 2013

Redacción de **Contratos Internacionales**

Anticípese y evite las “consecuencias” de no entender el lenguaje y las figuras jurídicas

- Aprenda desde la práctica
- Errores de **drafting** más comunes de los **abogados no nativos**
 - **Cláusulas misceláneas**
 - Obligaciones y categorías del lenguaje contractual
 - **Representations and Warranties**
 - **Limitación de responsabilidad** y **cláusulas penales**



Madrid • 23 y 24 de Abril de 2013

Gestión del Departamento Jurídico

Aprenda a gestionar y optimizar los costes de litigación

- **Budgeting**
- **Selección estratégica** de asesoría in-house o externalización
- **Contract termination check list**



Madrid • 7 y 8 de Mayo de 2013

Corporate Compliance Officer

Diseccione el Nuevo Marco Normativo y dote de contenido a su política de Corporate Compliance

- Descubra las **funciones** y **responsabilidades** asociadas a este nuevo rol
- Revise la experiencia de **otras jurisdicciones**
- Elabore un **Manual de Prevención de Delitos** a su medida



Madrid • 29 y 30 de Mayo de 2013

Energy Master Agreements

Domine el contenido y la negociación de los Contratos de Operaciones Financieras en mercados mayoristas

- ISDA Master Agreement
- EFET Master Agreement
- IETA Master Agreement
- Contratos OTC: aspectos más críticos de la negociación



Madrid • 30 de Mayo de 2013

Asesoramiento al Consejo en Risk & Compliance

Check list para ofrecer una visión real e integral

- Cómo asesorar sobre **responsabilidades** dentro de la **Corporación**
- Cómo gestionar las relaciones en el **marco de GRC de Chairman/CEO/Senior Management**
- Cómo cumplir **"en tiempo récord"** con los **cambios regulatorios**
- Cuáles son las responsabilidades del **in-house counsel** en la gestión de las **investigaciones internas**



Consultar

Data Protection Officer

Actualice sus funciones y revise su política de protección de datos

- Prepárese para el **nuevo marco normativo europeo** en materia de protección de datos
- Manténgase al tanto de los cambios en el **proceso de tramitación**
- Descubra **las claves de este nuevo rol** de la mano de expertos en la materia
- Conozca el **régimen sancionador** previsto



Madrid • 25 de Junio de 2013

Legal English Communication for Lawyers

Evite malentendidos y conflictos en sus e-mails
y conversaciones legales

- Asegure que su **interlocutor** entienda el **100%** del contenido de sus **comunicaciones** por **correo electrónico**
- Conozca lo que sí y lo que no está **permitido** en sus **reuniones** y **conversaciones telefónicas en inglés**
- Descubra los **errores** más **frecuentes** y las peores consecuencias con ejemplos **prácticos** y **reales**



Madrid • 26 y 27 de Junio de 2013

Gestión del Riesgo en el Departamento Jurídico

Reduzca las pérdidas económicas derivadas
de problemas legales

- Implemente **controles de identificación** y **evaluación** del riesgo
- Elabore un **plan detallado** de **monitorización** **gestión** y **control** del riesgo
- Controle el Riesgo Legal en su **Outsourcing** de servicios



Madrid • 2 de Julio de 2013

BOT -Build Operate Transfer-

Domine la fórmula de financiación más utilizada
en Latinoamérica, Asia y Oceanía

- Descubra las principales diferencias con otras fórmulas de concesión públicas y/o privadas
- Conozca sus peculiaridades, ventajas y desventajas
- Analice aspectos contractuales, financieros y de explotación



Madrid • 3 de Julio de 2013

Contracts Under Common Law

Conozca las principales diferencias del derecho
anglosajón con el derecho español

- Evite malinterpretaciones y decisiones incorrectas en sus acuerdos bajo el marco Common Law
- Identifique cómo y cuándo es recomendable acogerse al derecho anglosajón
- Analice las ventajas y desventajas de cerrar acuerdos bajo este tipo de derecho



Madrid • 10 de Julio de 2013

Redacción de Informes Legales en Inglés

Consiga análisis jurídicos rigurosos e impecables
en fondo y forma

- **Tips & tricks** para evitar **incorrecciones gramaticales** y **vocabulario inadecuado**
- Descubra **errores** más **frecuentes** y **recomendaciones** más **interesantes**
- Practique **in situ** realizando varios **“simulacros de informes en inglés”**



Madrid • 1 de Octubre de 2013

Contratos de Construcción Internacionales EPC-Llave en Mano

Analice los planteamientos jurídicos, estratégicos y de negocio de los contratos EPC

- Conozca los **aspectos vinculados** a la **financiación**
- Profundice en las **garantías** y **responsabilidad** de los **contratos EPC**
- Descubra los **principales incidentes** en la **ejecución** del **contrato**
- Analice las **cuestiones** más controvertidas de **resolución** de **litigios**



Madrid • 2 de Octubre de 2013

Corporate Defense

Establezca las fases para implantar un modelo optimizado de Corporate Defense

Un Seminario articulado en tres fases para el tratamiento integral

- Prevención: **fase auditora** y establecimiento de protocolos
- Acción: **monitorización** de la responsabilidad penal de la empresa
- Reacción: determinar **responsabilidades por resultados lesivos**



Madrid • 10 de Octubre de 2013

KPI's en el Departamento Jurídico

Cómo definir e implementar indicadores sólidos para un posicionamiento estratégico

- Aprenda a usar los KPI's para **minimizar las actividades contenciosas**
- Implemente una **planificación de las actuaciones** de los abogados
- Elabore indicadores para valorar la **Asesoría Jurídica in-house y externa**



Madrid • 22 de Octubre de 2013

Auditoría de Compliance

Reduzca el índice de "non-compliance" desarrollando un proceso de auditoría eficaz

- Descubra cuál es la **estructura** de este tipo de auditoría
- Implemente **mecanismos de monitorización** del **Compliance Risk**
- Elabore **protocolos para elaborar reports** del proceso auditor



Madrid • 5 de Noviembre de 2013

Anglo-American Law

Revise sus particularidades e impacto en sus contratos internacionales

- Analice las responsabilidades de cada una de las partes en caso de incumplimiento
- Identifique las cláusulas que pueden utilizarse y sus principales implicaciones



Madrid • 6 de Noviembre de 2013

Legal Project Management

Organice y planifique los recursos del departamento jurídico con una metodología estratégica y ágil

- Gestione sus actividades con las **Técnicas de Gestión de Proyectos**
- **Optimice** el funcionamiento de su departamento en función de sus actividades
- Descubra cómo **aportar más valor** al cliente y racionalizar los gastos



Madrid • 21 de Noviembre de 2013

Legal English Negotiation for Lawyers

Consiga acuerdos inmejorables con técnicas innovadoras

- Descubra "**las armas**" de negociación en inglés para **no nativos**
- Conozca qué está **permitido** y qué es **inadmisible** en sus **negociaciones en inglés**
- Identifique los **giros, expresiones y aproximaciones más utilizados**
- **Practique** y **aprenda negociando** con nuestro profesor



Madrid • 12 de Diciembre de 2013



Consulte Precios Especiales para Grupos

Solicite un presupuesto a medida contactando con

Diana Mayo

Tels. **91 700 49 15 / 01 79** • **dmayo@iirspain.com**



Unase y participe activamente en nuestro grupo de LinkedIn: "**iiR Legal Network**"

Comparta todas sus ideas y descubra las últimas novedades del mercado

<http://linkd.in/Yeg7Yt>