

## **\*ELABORACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS Y SU DEFENSA**

**OBJETIVO:** El participante identificará las herramientas para la elaboración negociación y argumentos de defensa de contratos y convenios empresariales ante la negativa de aceptación de las autoridades fiscales.

**DIRIGIDO A:** Contralores, contadores, abogados gerentes administrativos, auxiliares administrativos, pasantes de licenciatura afines, asesores contables y todas aquellas personas interesadas en el tema.

### **CONTENIDO TÉMatico:**

- I. **Concepto de Contrato y Convenio**
- II. **Entendiendo el negocio a contratar**
- III. **Estructura básica y lenguaje particular**
- IV. **Formación, notarios y corredores públicos**
- V. **Legislación aplicable Nacional y Extranjera.**
- VI. **Contratos civiles mas comunes: Poderes, Compraventa, Arrendamiento etc.**
- VII. **Mercantiles: Crédito, Arrendamiento, Factoraje, Suministro, Sociedad Anónima etc.**
- VIII. **Aspectos Fiscales, ISR e IVA**
- IX. **Garantías en general y de cumplimiento**
- X. **Negociaciones y acuerdos proactivos ¿Qué negociar?**
- XI. **Contratos de Adhesión y Machotes**
- XII. **Cuando y cómo requerir asesoría especializada: abogados, financieros, sistemas etc.**