

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Contratación internacional

Duración: 50h

Modalidad: Online

Objetivo

Conocer la importancia de los incoterms, los tipos y sus usos.

Saber identificar la finalidad de la utilización de incoterms.

Dominar los tipos de contratos existentes y cuál elegir.

Conocer las pautas a seguir y a cumplir tanto por el vendedor como por el comprador

Identificar los documentos necesarios, normas y medidas que llevar a cabo tras un incumplimiento de plazo.

Saber identificar los diferentes convenios y leyes que rigen la compraventa internacional.

Conocer la diferencia entre agente y distribuidor y las funciones de cada uno de ellos.

Saber identificar las obligaciones de cada uno de los agentes involucrados en la compraventa internacional.

Dominar las características de los contratos llevados a cabo para la regulación del proceso de compraventa.

Conocer los tipos de acuerdos que se utilizan en cada situación y cuál es el más utilizado.

Dominar el concepto legal y las estructuras de los diversos contratos que se ofrecen.

Identificar las características del contrato en franquicia y saber cuáles son las funciones del

franquiciador y franquiciado dentro de este.

Contenido

UD1 Condiciones de la compra-venta internacional

1. Operaciones de compra-venta internacional
 - 1.1. Obligaciones de las partes que intervienen
2. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional
3. Condiciones de entrega en el comercio internacional, incoterms
 - 3.1. Concepto
 - 3.2. Finalidad y alcance
 - 3.3. Aspecto contractual de los incoterms
 - 3.4. Utilización de los incoterms según la modalidad de transporte, el tipo de operación y el medio de pago o cobro internacional
 - 3.5. Revisiones. Análisis de los incoterms
 - 3.6. Clasificación de los incoterms en grupos
 - 3.7. Obligaciones de comprador y vendedor según incoterms
 - 3.8. Transmisión de costes y de riesgos
4. Interpretación práctica de cada incoterm

UD2. El contrato de compraventa internacional

1. Regulación de la compraventa internacional
 - 1.1. Instrumentos de armonización: lex mercatorum
 - 1.2. Principios unidroit
 - 1.3. Convenio de Viena y de roma
 - 1.4. Leyes modelo
 - 1.5. Unificación del derecho y otros
 - 1.6. Convenios internacionales
2. Reglas de la cámara de comercio internacional de parís
 - 2.1. Distribución de documentos
 - 2.2. Condiciones de entrega de la mercancía: incoterms
 - 2.3. Distribución de costes de la operación
 - 2.4. Distribución de riesgos de la operación
3. El contrato de compraventa internacional
 - 3.1. Principales obligaciones del vendedor
 - 3.2. Principales obligaciones del comprador
 - 3.3. Elementos esenciales del contrato
 - 3.4. Clausulado del contrato
 - 3.5. Incumplimiento y resolución

UD3. Los contratos de intermediación comercial

1. Intermediación comercial internacional
 - 1.1. Tipos de intermediarios
 - 1.2. Red de venta internacional
 - 1.3. Delimitación entre los contratos de comisión, mediación y agencia

- 2. Contrato de agencia
 - 2.1. Concepto y características
 - 2.2. Principales obligaciones del agente
 - 2.3. Principales obligaciones del empresario
 - 2.4. Duración y extinción
- 3. Contrato de distribución
 - 3.1. Concepto y características
 - 3.2. Cláusulas de especial atención
 - 3.3. Principales obligaciones del distribuidor
 - 3.4. Duración y extinción
- 4. Selección de agentes y/o distribuidores en el exterior
 - 4.1. Comparación entre agente, distribuidor y otras figuras de intermediación
 - 4.2. Fuentes de localización de agentes y distribuidores internacionales
- 5. Métodos de motivación, perfeccionamiento y temporalización de la red de ventas internacional: agentes comerciales, distribuidores y proveedores

UD4. Otras modalidades contractuales en el comercio internacional

- 1. Contrato de transferencia tecnológica
 - 1.1. Acuerdos de licencia de patente
 - 1.2. Acuerdos de licencia de know-how
 - 1.3. Clausulado estándar
- 2. Contrato de joint venture
 - 2.1. Concepto legal y normas aplicables
 - 2.2. Estructura del contrato
- 3. Contrato de franquicia
 - 3.1. Características generales
 - 3.2. Obligaciones del franquiciador
 - 3.3. Obligaciones del franquiciado

UD5. El arbitraje internacional comercial

- 1. Vías de prevención y resolución conflictos derivados del contrato
- 2. Principales organismos arbitrales
- 3. El procedimiento arbitral internacional
 - 3.1. Problemas preliminares
 - 3.2. Fases del procedimiento
 - 3.3. El laudo y su ejecución