



CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

SKU: 3913-17_V2

Horas [50](#)

OBJETIVOS

- 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