

Especialización Contratación Internacional

**CURSO
BONIFICABLE**

Especialización en Comercio Exterior *(modalidad on-line)*



ESNI Online
Business School

*Formando a Especialistas y Técnicos
en Comercio Exterior y Marketing Internacional*

CURSO UNIVERSITARIO

www.esni.com

www.cursoscomercioexterior-online.es

Especialización Contratación Internacional

Especialización en Comercio Exterior

Método de aprendizaje en la modalidad on-line

El Método de Aprendizaje de ESNI Online Business School se basa en un Material Didáctico elaborado por expertos en formación a distancia, que se complementa con la figura de tu profesor quien realizará un seguimiento personalizado de tus progresos y con un Campus Virtual en Internet, punto de encuentro con tu centro y otros alumnos de Online Business School de ESNI. Y durante toda tu estancia en ESNI Online Business School, el Servicio de Orientación estará a tu lado para que puedas sacar todo el provecho a tu curso y a los servicios del centro.

En el momento que decides informarte acerca de la oferta formativa de ESNI Online Business School, empieza todo un proceso de asesoramiento orientado a que puedas completar tu aprendizaje y orientar tu futuro de la forma más adecuada, algo que tiene como principal objetivo incrementar tus posibilidades y oportunidades ante el mundo laboral actual.

Campus virtual

El entorno donde los elementos confluyen y entran en relación es el Campus ESNI Online Business School. En efecto, en el Campus tiene lugar la vida de toda la comunidad universitaria, formada por los estudiantes, profesores, investigadores, colaboradores, y administradores. Es a través del Campus que el estudiante tiene acceso a las aulas virtuales, que son los espacios de aprendizaje donde encontrará a los profesores, a los compañeros, los contenidos, las actividades y las herramientas comunicativas necesarias para estudiar y aprender.

El Campus ESNI Online Business School se convierte en un espacio de comunicación virtual en el que estarás en constante contacto con tu profesor personal y el resto de los alumnos y en el que podrás consultar bibliografía y artículos de interés para complementar tu desarrollo.

Entre los servicios que ofrece el Campus destacan:

1. Dentro del Campus Online, los alumnos podrán ponerse en contacto con su profesor, a través del apartado "Consultas al profesor", para resolver todas las dudas o inquietudes que tengan respecto al curso.
2. Todos los alumnos disponen de la sección "Expediente Académico", donde se encuentran todas las pruebas de evaluación realizadas, para así poder realizar un seguimiento del progreso a lo largo del curso.
3. El Campus dispone de un acceso a las pruebas de evaluación de manera cómoda y rápida. Se podrá comprobar el progreso, obtener correcciones y comentarios del profesor personal.
4. También, disponen del acceso a la Biblioteca, donde se halla material relacionado y enlaces de interés y actualidad, que complementan el temario del curso.
5. Disponen de un foro donde opinar con otros alumnos sobre temas relacionados con la temática del curso. Además por ser alumno del centro, éste gozará de descuentos que se encuentran recogidos en un micro-site integrado dentro del Campus.
6. Para temas administrativos como la petición de facturas, consulta de cuotas, modificación de datos, etc., existe un apartado de "Consultas a Secretaría". Y por si el alumno tiene problemas técnicos, no debe preocuparse ya que puede acceder a un Servicio Técnico que le solucionará de forma eficiente los problemas planteados.

El Campus también sirve al centro como elemento de control del desarrollo de los alumnos, ya que nos da la posibilidad de supervisar sus progresos y apoyarles en todo momento. También nos permite conocer más a fondo las diferentes preferencias de cada alumno con el fin de personalizar aún más el servicio y su seguimiento académico.

Evaluación

La evaluación se convierte en una estrategia perfectamente integrada dentro del proceso de aprendizaje, en el sentido de que se concibe como un mecanismo para aprender y retroalimentar dicho proceso. Por eso decimos que la evaluación en ESNI Online Business School es continua y formativa. En este sentido, las actividades de evaluación promueven la consecución de los objetivos de aprendizaje y la adquisición de las competencias. Así, el estudiante va evaluándose al mismo tiempo que realiza su actividad y adquiere sus competencias.

El modelo está orientado hacia la participación y la construcción colectiva de conocimiento desde un planteamiento interdisciplinario y abierto a la experiencia formativa, social y laboral de los estudiantes. Apuesta por un aprendizaje colaborativo a través de metodologías que impliquen la resolución de problemas, la participación en el desarrollo de proyectos, la creación conjunta de productos, la discusión y la indagación.

El estudiante está acompañado, en todo momento, por profesorado especializado entre cuyas funciones principales se cuentan la guía, la orientación, el apoyo y la dinamización de todo su proceso educativo.

Los programas de Especialización en Comercio Exterior y Marketing Internacional están dirigidos a actualizar y ampliar en profundidad los conocimientos en un área específica de la actividad profesional del comercio exterior, capacitando a los alumnos para desarrollar con éxito la gestión y operativa de las exportaciones e importaciones (en empresas exportadoras e importadoras; empresas auxiliares; agentes de aduanas, transitarios, transportistas internacionales; entidades financieras; consultoras, abogados...) y dar soporte en los procesos de internacionalización de las empresas a través del marketing internacional.

¿Por qué un curso de contratación internacional?

En el contexto de la compraventa internacional, resulta fundamental aproximarse y profundizar en los criterios para interpretar y elaborar los contratos internacionales: de distribución, compraventa, agencia internacional (agente), franquicia, joint-venture,... Un contrato de internacional bien realizado puede eliminar muchos problemas posteriores.

- La redacción de los contratos de compraventa internacional resulta imprescindible en (al menos) cinco situaciones: envíos de gran valor, clientes o proveedores desconocidos, mercancías fabricadas a medida, formas de cobro o pago poco seguras y compras o ventas a las administraciones públicas.
- Los contratos de distribución internacional resulta imprescindible para establecer las obligaciones concretas del distribuidor. De no existir contrato, el distribuidor, especialmente en la UE, cuenta con toda la protección legal, sin estar obligado a nada en concreto.
- La redacción de un contrato de agencia internacional resulta imprescindible para establecer las obligaciones concretas del agente comercial. De no existir contrato, el agente cuenta con toda la protección legal, sin estar obligado a nada en concreto.

Beneficios para el participante

- Podrás interpretar adecuadamente las propuestas de los diferentes contratos internacionales: compraventa, distribución, agente, joint venture, etc.
- Podrás elaborar un borrador del contrato de agencia comercial internacional, compraventa y de distribución internacional
- Conocerás la protección legal de los agentes en la UE y de los distribuidores.
- Conocerás los derechos y obligaciones del agente, del exportador y del distribuidor.

Especialización Contratación Internacional

Especialización en Comercio Exterior

Objetivos del curso

Formar a Especialista en Comercio Exterior

1. Formar especialistas en contratación internacional y negocios internacionales de la legislación vigente.
2. Identificar y valorar las principales características de la compraventa, la distribución, los agentes comerciales internacionales, la franquicia internacional, la transferencia de tecnología y la joint-venture.
3. Identificar e interpretar el clausulado de los contratos de compraventa, de distribución, agencia internacional, la franquicia internacional, la transferencia de tecnología y la joint-venture.
4. Establecer los derechos y obligaciones de las partes que intervienen en los contratos internacionales.
5. Preparar al alumno para trabajar en el departamento de internacional de una empresa (jurisdicción internacional), proporcionándole a este fin una formación práctica y de utilidad directa.

Dirigido a

Licenciados, diplomados y profesionales que deseen adquirir una formación: general, amplia y práctica en contratación internacional.

El enfoque global del programa hace de este curso una herramienta ideal para Responsables de exportación de PYMES y gerentes de microempresas con actividad exportadora.

Personal administrativo y comercial de empresas exportadoras que traten de forma habitual con clientes extranjeros. Consultores y Asesores de Empresas.

Licenciados en Derecho que se introduzcan en el asesoramiento en Comercio Internacional.

En todos los casos se deberá acreditar una experiencia profesional mínima de un año en comercio exterior o haber realizado el curso de Gestión Administrativa de Exportación (GAEX) o Gestión Administrativa de Importación (GAIM) o similares.

Programa

1. La Contratación Internacional.

1. El marco internacional.
2. El contrato internacional.
3. Los usos mercantiles internacionales.

2. Teoría General del Contrato Internacional.

1. La ley aplicable al contrato internacional.
2. Normas aplicables en el ordenamiento elegido.
3. Aspectos sustantivos del contrato internacional.
3. Condiciones generales de Venta Internacional.
 1. Condiciones de entrega, precios, plazos, garantías.
 2. Transferencia de la propiedad entre vendedor y comprador.
 3. Disconformidad con la mercancía.
 4. Vicios ocultos en el producto exportado.
 5. Exoneración de responsabilidad del vendedor.

4. Compraventa Internacional de Mercaderías.

1. Normas aplicables.
2. Análisis de contenido del contrato de compraventa
3. Incumplimiento del contrato del compraventa.
4. Práctica: Interpretación de un contrato de compraventa internacional (ausencias respecto al clausulado ideal y mejoras desde el punto de vista del exportador o del importador).

5. Contrato de Distribución Internacional.

1. Concepto.
2. Legislación aplicable.
3. Análisis de contenido del contrato de distribución internacional.
4. Protección legal de distribuidores en la UE.
5. Ventajas e inconvenientes (para exportadores) de utilizar distribuidores en el exterior.
6. Práctica: Interpretación de un contrato de distribución internacional (ausencias respecto al clausulado ideal y mejoras desde el punto de vista del exportador o del distribuidor).

6. Agencia internacional.

1. Concepto.
2. Legislación aplicable.
3. Análisis de contenido del contrato de agencia internacional.
4. Protección legal de agentes en la UE. d. Ventajas e inconvenientes (para los exportadores) de utilizar agentes comerciales en el exterior.
5. Contrato de agencia internacional: Análisis de contenido (clausulado habitual).
6. Práctica: Interpretación de un contrato de agencia internacional (ausencias respecto al clausulado ideal y mejoras desde el punto de vista del exportador o del agente comercial).

7. Franquicia Internacional.

1. Concepto.
2. Normas aplicables.
3. Sistemas de franquicias.
4. Estructura.
5. Contenido.
6. Práctica: Interpretación de un contrato de franquicia internacional (ausencias respecto al clausulado ideal y mejoras desde el punto de vista del franquiciador y franquiciado).

8. Transferencia de tecnología internacional.

1. Normas aplicables.
2. Contenido.
3. Extinción.

9. Joint-venture internacional.

1. Concepto legal y normas aplicables.
2. Naturaleza jurídica.
3. Estructura del contrato.

10. Derecho de la competencia europeo.

1. La competencia en el Tratado de Roma.
2. Su desarrollo complementario: el Reglamento general de aplicación, los Reglamentos sectoriales.
3. El Reglamento 2790/99 de la Comisión de 22 de diciembre.

11. Arbitraje comercial internacional.

1. Introducción: mecanismos de resolución alternativos a la justicia Estatal.
2. El arbitraje comercial internacional: Concepto. Aspectos institucionales y procedimentales. El laudo.
3. La regulación del arbitraje comercial internacional: normas internas y Convenios internacionales.
4. Reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros: el régimen convencional y el régimen autónomo.
5. Aspectos actuales del arbitraje internacional.
6. Fundamento convencional del arbitraje.

12. Resolución de controversias en el comercio internacional

1. La dimensión procesal del comercio internacional: introducción. El desarrollo del proceso.
2. La competencia judicial internacional: los foros objetivos.
3. La competencia judicial internacional: modificación por la autonomía de la voluntad de las partes.
4. El Reconocimiento y la ejecución de las decisiones judiciales extranjeras.
5. Régimen jurídico de la adopción de medidas cautelares en el marco de un pleito mercantil internacional.

13 Proyecto final de curso

El alumno deberá presentar un proyecto final de curso relacionado con la materia de Contratación Internacional que será valorado por un Jurado.

Especialización Contratación Internacional

Especialización en Comercio Exterior

Título

Los participantes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos (controles parciales por materia, examen final y evaluación del proyecto final), obtendrán el **Diploma de Especialización en Contratación Internacional** otorgado por ESNI Online Business School.

Menciones especiales

• ESNI Business School otorga una Mención Especial al Mejor Proyecto Fin de Curso. Para ello, se valora la originalidad del trabajo, la dedicación, la presentación y por supuesto la posible aplicación en la vida real del Proyecto Fin de Curso.

Proceso de admisión

El alumno deberá remitir la solicitud de admisión.

La Comisión de Admisión toma la decisión final en el plazo aproximado de siete días, desde el momento en que la solicitud está completa.

Cuando la Comisión de Admisión admite a un candidato, éste recibe una credencial de admisión acompañada de las instrucciones con los trámites a realizar para formalizar la matrícula.

Dicha reserva deberá realizarse durante los 15 días siguientes a la recepción de la credencial de admisión o en la fecha indicada en la misma. En caso de no efectuar dicha reserva en el plazo previsto, ESNI Online Business School se reserva el derecho de anular dicha plaza o otorgar una prórroga.

- Hoja de solicitud de admisión
- Carta de presentación de motivos por los cuales se quiere realizar el programa.
- Currículum Vitae
- Fotocopia Títulos / Diplomas
- 2 fotografías tamaño carnet
- Fotocopia DNI o pasaporte

Director del curso

D. Gregorio Cistóbal Carle

Responsable de los programas del área de Contratación Internacional de ESNI.

Licenciado en Derecho por la Universidad Privada de Navarra.

Máster en Alta Dirección de Pymes por el Centro de Perfeccionamiento de Alta Dirección de Empresa.

Máster en Comercio Internacional por la Cámara de Comercio e Industria de Madrid.

Consultor Internacionalización de Empresas.

Consultor Latinoamérica Advante Abogados & Economistas.

Consultor UE Latinoamérica.

Consultor BID.

Arbitro Comercial Internacional.

E-mail: gcrisobal@esni.es

Tutoría

Desde el inicio del curso el alumno podrá acceder al servicio de tutorías para consultar y organizar el estudio bajo el asesoramiento de profesionales de la materia.

Los objetivos de los tutores son:

Motivar y promover el interés de los alumnos en el estudio del curso

Guiar y/o reorientar al alumno en el proceso de aprendizaje atendiendo a sus dudas o dificultades, ampliando su información.

Evaluar el proceso de aprendizaje.

La función tutorial, es ejercida de manera individualizada, para ayudar a cada alumno en sus dudas o dificultades.

Las tutorías del Curso puede efectuarlas a través del Campus Online y telefónicamente,

Itinerario formativo

Una vez concluido el Curso de Especialización Contratación Internacional, el alumno puede seguir su itinerario formativo accediendo al:

- Técnico Administrativo de Exportación.
- Técnico Administrativo de Importación.
- Máster en Comercio Exterior.
- Máster en Dirección en Comercio Exterior y Marketing Internacional.
- Programas de Especialización.

Duración

El Curso Especialización Contratación Internacional contempla la realización de 10* créditos ECTS, a realizar en un plazo máximo de 6 meses.

* European Credit Transfer System. Un crédito ECTS equivale a una dedicación total aproximada de 25 horas por parte del participante, incluyendo horas lectivas, trabajo personal y exámenes.

La matrícula en la modalidad on-line está abierta todo el año.