

Negociación y Aplicación de Contratos Internacionales

Monográficos de Comercio Exterior



ESNI
Business School

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

www.esni.es

www.cursos-comercioexterior.com

Negociación y Aplicación de Contratos Internacionales

Monográficos de Comercio Exterior

Los cursos monográficos de comercio exterior están dirigidos a aquellos profesionales que desean adquirir conocimientos, o profundizar, en una área o temática específica del comercio exterior o el marketing internacional, siendo una herramienta eficiente para especializarse en las Técnicas de Comercio Exterior

¿Por qué un curso monográfico de negociación y aplicación de contratos internacionales?

En el contexto de la compraventa internacional, resulta fundamental aproximarse y profundizar en los criterios para interpretar y elaborar los contratos internacionales. Un contrato internacional bien realizado puede eliminar muchos problemas posteriores.

Desde el punto de vista del exportador, la redacción de un contrato de distribución internacional o un contrato de agencia internacional resulta imprescindible para establecer las obligaciones concretas del distribuidor o del agente comercial. De no existir contrato, el distribuidor o el agente comercial, especialmente en la UE, cuenta con toda la protección legal, sin estar obligado a nada en concreto.

Beneficios para el participante

- Podrás interpretar los contratos de compraventa internacional
- Podrás interpretar adecuadamente las propuestas de distribución recibidos por distribuidores y elaborar propuestas de contratos a agentes comerciales
- Conocerás la protección legal de los agentes y distribuidores en la UE
- Conocerás los derechos y obligaciones del distribuidor, agente y del exportador

Objetivos del curso

Formar a Técnicos en Comercio Exterior:

- Identificar las cláusulas determinantes en el contrato de compraventa
- Identificar y valorar las principales características y el régimen legal de los distribuidores y la agencia internacional
- Establecer los derechos y obligaciones del distribuidor y el agente, y derechos y obligaciones del exportador.
- Identificar e interpretar el clausulado de los contratos de distribución y agencia internacional
- Conocer el marco jurídico de las resoluciones de controversias.

Negociación y Aplicación de Contratos Internacionales

Monográficos de Comercio Exterior

Metodología

- Enfoque eminentemente práctico
- Participación activa de los alumnos en clase
- Utilización del método del caso
- Trabajos en equipo
- Apoyo del Campus ESNI

Campus Virtual

Los programas presenciales utilizan el campus virtual, el Aula Global, como espacio de continuidad entre las sesiones presenciales. El campus, como entorno virtual de aprendizaje, ofrece múltiples recursos para facilitar la comunicación, el acceso a la información y la entrega de actividades.

El Aula Global del programa será el espacio donde los participantes encontrarán la documentación de las asignaturas, donde podrán consultar las actividades a realizar y hacer la entrega online, consultar las calificaciones y acceder a los calendarios del programa. Asimismo, el Aula Global permite acceder a diferentes espacios de comunicación.

El Aula Global será el espacio donde acceder a toda la información relevante para el seguimiento del programa.

Dirigido a

El enfoque global del programa hace de este monográfico 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.

Licenciados y Diplomados con interés en desarrollarse profesionalmente en la gestión del comercio internacional.

Programa

1. 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.

2. Negociación contrato 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 vendedor o del comprador).

3. Negociación contrato de Distribución Internacional.

1. Concepto.
2. Legislación aplicable.
3. Efectos de la política de competencia de la UE sobre contratos de distribución.
4. Ventajas e inconvenientes (para exportadores) de utilizar distribuidores en el exterior.
5. Análisis de contenido (clausulado habitual).
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).

Negociación y Aplicación de Contratos Internacionales

Monográficos de Comercio Exterior

4. Negociación contrato de Agencia internacional

1. Concepto.
2. Legislación aplicable.
3. Efectos de la política de competencia de la UE sobre contratos de agencia internacional.
4. Ventajas e inconvenientes (para los exportadores) de utilizar agentes comerciales en el exterior.
5. 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).

5. 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

Título

Los participantes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos (asistencia mínima del 85%, controles parciales por materia: tests y casos prácticos), obtendrán el **Diploma Curso Monográfico Negociación y Aplicación de Contratos Internacionales** otorgado por ESNI Business School.

Proceso de inscripción

El alumno deberá remitir la ficha de inscripción al correo electrónico admisiones@esni.es conjuntamente con:

- 1 fotografía tamaño carnet
- Fotocopia DNI o pasaporte

Director del curso

D. Antonio Illán. Abogado. MBA. Postgrado en Comercio Exterior.

Especialista en Contratación Internacional y Aduanas.

Responsable de programas en contratación internacional de ESNI Online Business School

e-mail: aillan@esni.es

Negociación y Aplicación de Contratos Internacionales

Monográficos de Comercio Exterior

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 Extens y entrevista personal.

Itinerario formativo

Una vez concluido el Curso Monográfico Negociación y Aplicación de Contratos Internacionales el alumno puede seguir su itinerario formativo accediendo al:

- Especialización Contratación Internacional
- Especialización Fiscalidad Internacional.
- Especialización Procedimientos Aduaneros y Tributarios del Comercio Exterior.
- Técnico Administrativo Importación
- Técnico Administrativo Exportación

Duración

El Curso Monográfico Negociación y Aplicación de Contratos Internacionales contempla la realización 20 horas lectivas y 5 horas de trabajos.

Ediciones anuales

Dos ediciones

Sesiones

Las horas lectivas se realizan en cuatro sesiones de 5 horas cada una, mañanas de 9:15 a 14:15 horas