

# CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

SKU: EVOL-1446-VNO-A | Categorías: [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Administración y Oficinas](#)

## INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [50](#)

Acreditado por Universidad [SI](#)

Créditos ECTS [2](#)

### CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

#### Objetivos

1. Conocer la importancia de los incoterms, los tipos y sus usos.
2. Saber identificar la finalidad de la utilización de incoterms.
3. Dominar los tipos de contratos existentes y cuál elegir.
4. Conocer las pautas a seguir y a cumplir tanto por el vendedor como por el comprador
5. Identificar los documentos necesarios, normas y medidas que llevar a cabo tras un incumplimiento de plazo.
6. Saber identificar los diferentes convenios y leyes que rigen la compraventa internacional.
7. Conocer la diferencia entre agente y distribuidor y las funciones de cada uno de ellos.
8. Saber identificar las obligaciones de cada uno de los agentes involucrados en la compraventa internacional.
9. Dominar las características de los contratos llevados a cabo para la regulación del proceso de compraventa.
0. Conocer los tipos de acuerdos que se utilizan en cada situación y cuál es el más utilizado.
1. Dominar el concepto legal y las estructuras de los diversos contratos que se ofrecen.
2. Identificar las características del contrato en franquicia y saber cuáles son las funciones del franquiciador y franquiciado dentro de este.

#### Contenidos

##### 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

