



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

***Especialista en Régimen Jurídico del Comercio  
Internacional***

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

# ***Especialista en Régimen Jurídico del Comercio Internacional***

**duración total:** 200 horas

**horas teleformación:** 100 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

## ***descripción***

En un mundo globalizado, el tráfico de personas y mercancías es prácticamente ilimitado, es por esto que se han de regular con las respectivas leyes y normativas. Aunque en el comercio exterior se dé entre varios países, está regido por una serie de leyes y normativas que garanticen un comercio justo cumpliendo unos mínimos.



## *a quién va dirigido*

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

## *objetivos*

- Conocer los tipos de contratos en el comercio internacional.
- Aprender a encuadrar el Comercio Internacional en la legislación estatal.
- Conocer los contratos de compraventa en el comercio internacional.
- Conocer los métodos de resolución de conflictos en el comercio internacional.

## *para qué te prepara*

El presente Especialista en Régimen Jurídico del Comercio Internacional le prepara para conocer todo lo relacionado con las normas y leyes vigentes del comercio internacional, así como conocer los métodos de resolución de conflictos y tipos de contratos que pueden darse.

## *salidas laborales*

Abogado / Jurista / Empleado en compañías dedicadas al comercio internacional

## titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



### INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación  
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

#### NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

#### Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX  
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en  
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello



NOMBRE DEL ALUMNO/A

## forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

## metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

## materiales didácticos

- Manual teórico 'Régimen Jurídico del Comercio Internacional'



## profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio.

Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como



### *plazo de finalización*

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

### *campus virtual online*

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

### *comunidad*

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

### *revista digital*

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

### *secretaría*

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

## programa formativo

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONTRATO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

1. Concepto, factores y riesgo de la contratación internacional
  - 1.- Importancia del contrato internacional
  - 2.- Factores de riesgo en la contratación internacional
2. Convenios y principios de la contratación internacional
  - 1.- La Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías de 1980
  - 2.- Los Principios UNIDROIT
  - 3.- Principios reguladores
3. Componentes y tipos de contrato internacional
  - 1.- Elementos principales del contrato internacional
  - 2.- Clasificación de los contratos internacionales
4. Etapas del contrato internacional
  - 1.- La oferta
  - 2.- La aceptación
5. Incumplimiento y tiempos del contrato
6. Tipos de cláusulas en la contratación internacional

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

1. Introducción al derecho internacional privado
2. Encuadre del Comercio Internacional en la legislación estatal
  - 1.- Autorregulación por los operadores económicos
  - 2.- Armonización de la legislación estatal a través de los convenios internacionales
  - 3.- Legislación interna de cada estado
3. Desarrollo legal del Convenio de Roma de 1980 y del Reglamento de Roma I
  - 1.- Materias excluidas del ámbito de aplicación del Reglamento de Roma I
4. Régimen jurídico del Reglamento de Roma I
  - 1.- El principio de autonomía de la voluntad
  - 2.- Determinación de la ley aplicable en ausencia de elección por las partes
5. Normas imperativas para el Comercio Internacional

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

1. Concepto y modalidades de compraventa internacional
  - 1.- Temporalidad del contrato de compraventa
  - 2.- Modalidades de compraventa
  - 3.- Excepciones en los contratos de compraventa
2. Libertad de comercio en la Unión Europea
3. UNCITRAL y regulación de la Lex Mercatoria
4. La compraventa internacional según la Convención de Viena de 1980
5. Concepto, tipos y aplicación práctica de INCOTERMS
  - 1.- Revisiones de los INCOTERMS
  - 2.- Estructura de los INCOTERMS

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. REGULACIÓN DE PROPIEDAD Y COMPETENCIA EN COMERCIO INTERNACIONAL**

1. Regulación internacional para los tipos de propiedad industrial
  - 1.- Características y modalidades
  - 2.- Normativa
2. Regulación internacional para los tipos de propiedad intelectual
  - 1.- Características, objeto y contenido
  - 2.- Normativa
3. Características y alcance internacional de la competencia desleal

4.Regulación jurídica de defensa de la competencia

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTRATOS FUNDAMENTALES EN LAS OPERACIONES INTERNACIONALES**

1.Clases de contratos para la intermediación en el Comercio Internacional

- 1.- Contratos de distribución
- 2.- Contrato de agencia
- 3.- Contrato de franquicia
- 4.- Contratos de ingeniería y transferencia de tecnología

2.Clasificación de contratos para el transporte internacional

- 1.- Transporte marítimo
- 2.- Transporte aéreo
- 3.- Transporte terrestre

3.Contratos para leasing, factoring y financiación internacional

- 1.- Financiación de exportaciones
- 2.- Leasing
- 3.- Factoring

4.Seguros en las operaciones internacionales

- 1.- Seguro de crédito a la exportación
- 2.- Contrato de seguro de transporte de mercancías

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. MÉTODOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN COMERCIO INTERNACIONAL**

1.Tipos de resolución de conflictos del Comercio Internacional

2.Resolución del conflicto a través de la jurisdicción estatal

- 1.- Competencia judicial internacional
- 2.- El Convenio de Bruselas de 1968
- 3.- Eficacia de las resoluciones judiciales extranjeras

3.El arbitraje como mecanismo para resolución de conflictos en Comercio Internacional

- 1.- El Convenio de Nueva York de 10 de junio de 1958
- 2.- Reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales extranjeros
- 3.- Causas para denegar la ejecución de un laudo
- 4.- La Lex Mercatoria en el arbitraje internacional
- 5.- El arbitraje en la realización del contrato

4.Intervención judicial en los procesos de arbitraje