

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Aulas Cámara de Comercio
C/ Amantes, 17 - 44001 TERUEL

FECHAS

Viernes 1 de octubre, sábado 2 de octubre de 2010

HORARIO

Viernes de 16:00 a 21:00 horas
Sábado de 09:00 a 14:00 horas

IMPARTIDO POR

Javier Yufera.
Abogado y Asesor en Comercio Internacional.
Profesor de Masters y Postgrados de la
Universidad de Barcelona

INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN

Cámara de Comercio e Industria de Teruel
C/ Amantes, 17 - TERUEL
Tlf: 978 61 81 91 - Fax: 978 61 81 92
exterior@camarateruel.com
www.camarateruel.com

INSCRIPCIÓN POR RIGUROSO ORDEN DE RECEPCIÓN DE SOLICITUDES

Colabora:

CAJA RURAL
Fundación Siglo XXI

Colabora:



FUNDACIÓN TERUEL SIGLO XXI

SOLUCION DE CONFLICTOS EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

formación

TERUEL



Financia:





La Cámara de Comercio e Industria de Teruel organiza el Seminario "SOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL"

DIRIGIDO A

Personal administrativo y comercial de empresas exportadoras e importadoras. Especialmente dirigido a responsables administrativos y comerciales.

OBJETIVOS

Abordar los problemas surgidos entre comprador y vendedor en la compraventa internacional, exponiendo sus mecanismos de prevención y las vías de solución de los mismos.

PROGRAMA



1. Tipología de conflictos en la compraventa internacional.

- a) Incumplimientos del comprador : anulación de pedido, retraso en el pago, impagado comercial, impagado político y no recepción de mercancía.
- b) Incumplimientos del vendedor: envío de mercancía defectuosa, envío de documentos incompletos, envío fuera de plazo (retraso imputable al vendedor).

2. Prevención de conflictos.

- a) Prevención de incumplimientos del comprador: informes comerciales, forma de cobro segura, reserva de dominio, incoterm corto, penalizaciones por retraso en el pago, avales, seguro de crédito a la exportación.
- b) Prevención de incumplimientos del vendedor: informes comerciales, forma de pago segura, incoterm largo, penalizaciones por retraso en la entrega, avales de ejecución, inspecciones en origen (surveillance), inspecciones en destino (C5).

3. Solución de conflictos.

- a) Negociación y mediación : conceptos, posibilidades, ventajas e inconvenientes.
- b) Jurisdicción: concepto, posibilidades, ventajas e inconvenientes.
- c) Arbitraje comercial : concepto, posibilidades, ventajas e inconvenientes.

