

#### LUGAR DE CELEBRACIÓN:

Aulas de formación de la Cámara de Comercio  
e Industria de Teruel  
c/. Amantes, 17  
44001 TERUEL

#### FECHAS DE CELEBRACIÓN:

Viernes, 19 de junio de 2009  
(17.00 a 21.00 h)  
Sábado, 20 de junio de 2009  
(09.00 a 13.00 h)

#### IMPARTIDO POR:

Javier Yufera  
Abogado y asesor en Comercio Internacional.  
Profesor de Masters y Postgrados de comercio  
internacional en la Universidad de Barcelona

#### INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

Cámara de Comercio e Industria de Teruel  
T. 978 61 81 91  
F. 978 61 81 92  
exterior@camarateruel.com  
www.camarateruel.com

**Cámara**  
Teruel

## SEMINARIO: GESTIÓN PRÁCTICA DE CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

TERUEL  
19 y 20 de Junio  
2009

*Financia:*



**GOBIERNO  
DE ARAGON**

Departamento de Industria,  
Comercio y Turismo

La Cámara de Comercio e Industria de Teruel organiza el seminario:

## GESTIÓN PRÁCTICA DE CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

### DIRIGIDO A:

- Gerentes de pymes exportadoras, directores comerciales y de exportación, personal de los departamentos de exportación, tanto comercial como administrativos que traten y negocien habitualmente con compradores extranjeros o con distribuidores y agentes en el exterior, y en general, todas aquellas personas que quieran ampliar sus conocimientos en esta materia.

### OBJETIVOS:

- La importancia del comercio internacional está fuera de toda duda, y dentro del marco del intercambio comercial internacional, la contratación internacional ocupa un papel esencial.
- En este seminario lo que se pretende es dotar al alumno de las cuestiones más relevantes en esta materia, se estudiarán los aspectos formales, requisitos básicos de los contratos, cláusulas, tipología...
- En definitiva impartir los conocimientos básicos prácticos y teóricos para poder interpretar y cumplimentar adecuadamente los contratos internacionales, en especial de los contratos de compraventa, distribución y agencia.

### PROGRAMA:

1. Introducción a la gestión estratégica de los contratos.
2. Contrato de compraventa internacional.
  - Análisis del contrato, detección de ausencias y posibles mejoras desde el punto de vista de importador y exportador.
3. Contrato de agencia.
  - Contenido.
  - Delimitación de las responsabilidades originadas.
4. Contrato de distribución.
  - Contenido.
  - Delimitación de las responsabilidades originadas.
5. Otros contratos.
6. Casos prácticos.