

# CURSO PRÁCTICO

# RIESGOS EN LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL

**AULA  
VIRTUAL**



**INDUING**

# Una buena negociación es aquella que prevé los distintos escenarios de un posible incumplimiento

## OBJETIVOS

- Analizar desde un punto de vista práctico, las principales obligaciones de Vendedor y Comprador en una compraventa internacional, con el objetivo de prevenir contingencias en forma de incumplimiento de compromisos adquiridos, por problemas fiscales o de impagos, por la falta de la documentación necesaria para justificar, por ejemplo, una exención de IVA.
- Abordar, desde una perspectiva eminentemente práctica, el análisis de los riesgos comerciales en la operativa internacional, cómo prevenirlos y cómo solucionar el conflicto si se produce.
- Una adecuada gestión del riesgo exige analizar cada operación de forma global, de manera que el contrato contemple soluciones para minimizar el impacto de los riesgos previsibles, tales como inspecciones previas al embarque para evitar la entrega de mercancía no conforme, previsión de entregas parciales para evitar incumplimiento del plazo de entrega, limitaciones a la garantía para prevenir abusos derivados de un mal uso por el cliente, avales a primer requerimiento que garanticen tanto el cobro como la buena ejecución, etc.

## DESTINATARIOS

- Personal implicado en la negociación de las operaciones de importación y exportación.

## METODOLOGÍA

- El taller se desarrolla en tiempo real mediante videoconferencia en el aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas.
- Las sesiones constarán de presentaciones teóricas y puestas en común en las que el grupo compartirá experiencias.
- Habrá ejercicios prácticos realizados en grupo y de forma individual.
- La clave es poder aplicar todo lo aprendido en el día a día de tu organización.
- Se entregará documentación y la presentación del profesor.

## INFORMACIÓN PRÁCTICA

- |                       |   |
|-----------------------|---|
| • <b>MODALIDAD:</b>   | Aula Virtual  |
| • <b>FECHAS:</b>      | Consultar en la web: <a href="http://www.induing.com">www.induing.com</a> |
| • <b>DURACIÓN:</b>    | 8 Horas. / 2 Días. (2 Sesiones de 4 horas)                                |
| • <b>HORARIO:</b>     | De 9:00 a 13:00 Hrs.  |
| • <b>PRECIO:</b>      | 250 Euros   |
| • <b>BENEFICIOS:</b>  | Formación bonificable a través de FUNDAE                                  |
| • <b>CERTIFICADO:</b> | De asistencia a los participante  |

## PROGRAMA

---

- Recomendaciones desde tu RFQ a la prestación del servicio o entrega del producto
- Obligaciones de vendedor y comprador.
- Los contratos de suministro.
- Otras formas probatorias del acuerdo de Compra.
- La gestión del riesgo en los contratos de suministro ante incumplimientos en:
  - los plazos de entrega
  - la conformidad de la mercancía
  - la documentación asociada a la entrega
  - la propiedad industrial/intelectual
- El origen de la mercancía y los derechos antidumping
- Análisis del riesgo derivado de un Incoterm mal negociado.
- Mercados internacionales, acuerdos comerciales y legislaciones
- Consejos sobre cláusulas en tus Contratos.
- Estrategias ante el incumplimiento.

## PONENTE

---



### **VALLE Gª DE NOVALES**

Experta en Contratos Internacionales INDUING  
Socia Directora GARCÍA DE NOVALES,  
Asesoría Jurídica para Comercio Exterior

Abogada en ejercicio desde 1990, es una de las mayores especialistas españolas en asesoramiento jurídico en materia de comercio exterior.

Miembro de la Comisión de Derecho y Práctica Mercantil Internacional de la Cámara de Comercio Internacional de París, Asesora a empresas privadas españolas y extranjeras. A ejercido de representante por España en la revisión de los nuevos Incoterms 2020.



# INDUING

C/ Gran Via 42, 1ª Planta, 48011 Bilbao  
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1ª Planta, 28010 Madrid  
Tel: (+34) 911 841 944

Email: [info@induing.com](mailto:info@induing.com)

[www.induing.com](http://www.induing.com)