

## Contratos internacionales de compraventa de mercaderías para empresas exportadoras



22/11/22



De 09:30 a 12:30 h



### FOMENT DEL TREBALL

Vía Laietana, 32  
Barcelona

Inscripción

*\*Plazas limitadas**Imprescindible indicar DNI asistentes*

Con la colaboración de:



**Jornada práctica sobre la normativa aplicable a los contratos internacionales de compraventa de mercaderías y servicios destinada a aquellas empresas que exportan a terceros países, sean o no europeos.** En el índice Internacional “Doing Business 2020” realizado cada año por el Banco Mundial, España se sitúa en el puesto número 30 de esta clasificación con una puntuación de 77,9. Se sitúa por debajo de Nueva Zelanda, Singapur o Dinamarca, los países donde es más fácil hacer negocios de todo el mundo, y al mismo nivel que otras economías como Turquía, Azerbaiyán o China. A nivel europeo, España se encuentra en la media, por detrás de 13 países comunitarios como Alemania, Noruega, Suecia, Letonia; al mismo nivel que Francia o Suiza y por encima de Portugal, Bélgica y Grecia. **Ponentes:** Juan Ignacio Navas Marqués (letrado fundador de Navas & Cusí Abogados) y Rodanhi Tzortzaki (abogada de Navas & Cusí).

### PROGRAMA

**9:30 h.** Bienvenida.

#### Primera parte

Check list de las cláusulas que debería contener un contrato de compraventa internacional -Datos de las partes. Objeto del contrato, forma de pago y divisa. Embalaje de las mercancías, con arreglo a la legislación de cada país. Documentos del vendedor para el comprador (factura comercial, los documentos de transporte, la lista de empaque, documentos de seguro, certificado de origen, certificado de inspección, documentos de aduana.)

**10:30 h.** Segunda parte

\* Condiciones de entrega (Lugar y fecha de entrega y descripción del transporte y del tipo de seguro en caso de que las mercancías no se entregan al establecimiento del vendedor).

- El transporte internacional y los costes administrativos.

- El lugar en el que se transfiere el riesgo de transporte de los productos.

- Costes del despacho aduanero y aranceles y de la cobertura del seguro de transporte.

\* Inconformidad con los productos y derecho de inspección.

**11:00 h.** Pausa café – networking**11:30 h.** Tercera parte

1. Vigencia del contrato.

2. Rescisión por incumplimiento.

3. Insolvencia:

\* Cesión de derecho y obligaciones

\* Límite de la responsabilidad contractual por caso fortuito o fuerza mayor

4. Ley aplicable y resolución de controversias derivadas del contrato.

**12:00 h.** Caso práctico: Ruta de exportación de productos desde España a China

*Fase 1:* Obtener el Número EORI del exportador.

*Fase 2:* Identificación del código arancelario del producto y cálculo de aranceles e impuestos.

*Fase 3:* Emisión de la factura por el exportador y otros documentos necesarios.

*Fase 4:* Contrato de Transporte y contrato de Seguro.

*Fase 5:* Legalización de documentos.

*Fase 6:* Llegada del producto a las aduanas de China y trámites aduaneros. Requisitos.

**12:30 h.** Fin de la sesión