



Escuela Francesa de Negocios

www.efn.edu.uy

ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

ESCUELA FRANCESA DE NEGOCIOS

www.efn.edu.uy



ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS



JUSTIFICACIÓN DE LA IMPORTANCIA DEL TEMA:

En el comercio internacional los operadores económicos suelen enfocar su atención a aspectos aduaneros (la circulación transfronteriza), dejando de lado toda consideración de que la regla es que una importación o exportación implica una compraventa internacional. Conocer la regulación de este negocio en forma previa, permitirá al operador conocer a que se está obligando (identificar obligaciones implícitas que desconoce) y con ello saber realmente calcular el costo de la operación y reducir riesgos de incumplimiento de su parte o de la contraria. Asimismo, identificar las acciones que debe o puede adoptar en caso de incumplimientos de su parte o de la contraria.



OBJETIVOS

Introducir a los operadores de diferentes sectores jurídicos y no jurídicos, en aspectos prácticos de la regulación vigente en Uruguay, aplicables a los contratos de compraventa internacional de mercaderías, con especial referencia a la Convención de las Naciones Unidas de 1980. Implica un enfoque práctico del tema, vinculándolo con normativa de carácter voluntario (Incoterms, Reglas y Usos sobre medios de pago).

PROGRAMA

1. Presentación del tema.

- a. Ámbito de aplicación de la Convención de Viena de 1980 en materia de Compra Venta Internacional de Mercaderías.
- b. ¿Cuándo esta Convención es aplicable a nuestro negocio de compra venta internacional?

2. Perfeccionamiento del contrato.

- a. ¿Cuándo nace el contrato?
- b. ¿Cuándo hay oferta o aceptación?
- c. ¿Cuándo una acción desarrollada en una tratativa puede estar obligando al operador?
- d. ¿Cómo reaccionar ante una comunicación tardía o con cambios?

3. Obligaciones de las partes.

- a. Aspectos prácticos. Relación Lex mercatoria (Incoterms, Reglas y Usos de los Medios de Pago).

4. Incumplimiento.

- a. Configuración.
- b. Acciones por adoptar frente al incumplimiento.
- c. Obligaciones de la parte a quién se incumplió.
- d. Límites del daño indemnizable (la importancia de exteriorizar los motivos de la contratación).



BENEFICIO PARA LOS ESTUDIANTES

- Entrega de Certificado
- Acceso a materiales

INVERSIÓN

Un pago de \$ 2.500.-

Los precios se encuentran actualizados al 1 de enero de 2021



Escuela Francesa de Negocios

www.efn.edu.uy

**ESCUELA FRANCESA DE NEGOCIOS
INFORMES E INSCRIPCIONES**

Tel. 2903 2827

info@efn.edu.uy

www.efn.edu.uy