

INTERNATIONAL LAWYERS COMMUNITY

ILC con Inmaculada C. Juárez CEO y fundadora de Juárez y Asociados y Grupo empresarial Becca

ASPECTOS PRÁCTICOS DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL



**CARTA DE LA FUNDADORA Y DIRECTORA GENERAL DEL GRUPO
EMPRESARIAL JURÍDICO J&A Y GRUPO EMPRESARIAL BECCA SOBRE
EL CURSO ESPECIALIZADO PRÁCTICO EN DERECHO INTERNACIONAL
PRIVADO Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL.**

Dña. Inmaculada C. Juárez Marroquí

La clase abarcará un análisis de la práctica de un despacho internacional en la resolución de conflictos relativos a la contratación mercantil Internacional.

Se hablará sobre la experiencia de nuestro despacho de abogados internacional, que lleva gestionando los contratos internacionales desde un prisma, no sólo jurídico sino también de comercio exterior desde hace más de 20 años.

Valoramos la situación de cada cliente para anticiparnos a los riesgos que va a asumir, al tipo de operación y su problemática y cuál va a ser, a tenor de todo esto, las cláusulas más idóneas para él.



Las clases estarán coordinadas y en gran medida impartidas por la Directora general D^a Inmaculada Juárez, que es profesora de Contratación Internacional para abogados en la Escuela de práctica jurídica “Experiencia profesional”, Instituto de Empresa (ISDE) e Inforem, y que imparte y dirige imparte asimismo un Curso de especialización en negocio internacional para profesionales del sector en JUÁREZ ESCUELA DE FORMACIÓN, además de impartir conferencias en relevantes ferias del sector, como la participación en una conferencia sobre "Asesoramiento en la contratación de negocios internacionales" en la Universidad Santo Tomás, Colombia.

Hay determinadas cuestiones previas que valoramos y sobre las que asesoramos a nuestro cliente en la negociación de un contrato internacional: En primero lugar, es comprender y conocer la normativa que nos regula dicho contrato.

Cuando estamos negociando con una empresa nacional, todos somos conscientes de al menos nuestras obligaciones y nuestros derechos. Aún sin ser abogado ni expertos en leyes sabemos cuándo estamos incumpliendo un contrato y cuando no están nuestros derechos cubiertos. Esto es porque las leyes son fiel reflejo de nuestro carácter, de nuestra idiosincrasia.

Las leyes son la consecuencia natural de nuestro comportamiento. Por ello, e incluso sin conocerlas en profundidad sabremos cuando el contrato ha sido incumplido y porqué. Esto no ocurre en Derecho Internacional, donde estamos tratando con empresas cuya forma de negociar, de tratar a los clientes, de cumplir sus obligaciones viene influenciada por su propia idiosincrasia, que muchas veces nada tiene que ver con la nuestra.



La legislación nacional suele ser un reflejo de la sociedad y su mentalidad.

Pero existe normativa internacional que nos protege de tener que ampararnos en una jurisdicción que nos es totalmente ajena y extraña. Sólo debemos conocerla y saber aplicarla.

No es necesario un contrato muy extenso que regule todas las situaciones que puedan ocurrir. Es suficiente, y más recomendable un clausulado ESPECIFICO PARA CADA EMPRESA Y NUESTRO PRODUCTO O SERVICIO, y que vaya también enfocado al tipo de cliente con el que vamos a tratar. Por ejemplo, para pedidos habituales y rápidos, donde no es posible pararse a firmar un contrato específico, se pueden establecer clausulados de adhesión en la documentación mercantil, que cubran las situaciones más probables y sensibles de nuestra operación.

Ante todo, debemos valorar la capacidad de hacer valer el contrato. Para esto hay dos cuestiones claves:

a. La normativa que va a ser de aplicación.

b. La jurisdicción que nos va a ser de aplicación: y dentro de ella, podemos elegir entre juzgados ordinarios y las diferentes cortes de arbitraje.

Y todo ello con un único fin que debe presidir toda la negociación del contrato: debemos asegurarnos de que vamos a poder ejecutar la sentencia donde nos interese.



Normalmente, nos va a interesar si es una condena dineraria, donde esté el dinero, y si es por ejemplo, una sentencia que obliga a cesar en una actividad, donde se esté llevando a cabo dicha actividad. De nada sirve una sentencia Española que, o bien porque no va a poder ser ejecutada en el país donde queremos, o bien, no puede ser ejecutada porque no existen bienes en el país donde se debería ejecutar.

En segundo lugar: debemos valorar el riesgo de la operación según el producto o servicio que ofrecemos a nuestros clientes. La regulación de los convenios Internacionales es tan generalista que no suele ser suficiente para cubrir las necesidades de la relación mercantil.

Con este curso, el alumnos aprenderá a identificar y negociar los conceptos que hay siempre que tener en cuenta en contratación internacional y asegurarse de que los intereses de su empresa no sólo están reflejados en el contrato o en la legislación aplicable sino que va a poder exigirlos en caso de conflicto.

Sus éxitos profesionales son nuestra mejor seña de calidad.



ASPECTOS PRÁCTICOS DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO

- DESARROLLO PRÁCTICO JURÍDICO Y EMPRESARIAL-

INTRODUCCIÓN Es el primer programa de formación que abarca los contratos internacionales desde un punto de vista eminentemente práctico y tomando como referencia las particularidades del ámbito internacional.

CONTENIDO.- El Programa de aspectos prácticos del derecho internacional privado y contratación internacional abarca en profundidad el aspecto legal y práctico de la contratación internacional.

DIRIGIDO A.- El Programa del Curso práctico sobre Derecho Internacional Privado y contratación internacional está diseñado para aquellos profesionales que quieran desempeñar la abogacía en el ámbito del derecho internacional privado.

DURACIÓN.- Este programa tiene una duración de 40 horas, 32 horas lectivas para practicar desde donde sea y cuando puedas, avanzando a tu ritmo y 8 horas de clase online para dudas.

MATERIAL PARA EL ALUMNO.-

- PowerPoint con toda la información
- Ejemplos prácticos
- Modelos de contratos: agencia internacional, distribución internacional y joint venture.

PRECIO CURSO.- El precio del curso es de 300,00€ + IVA.



DESARROLLO DEL PROGRAMA FORMATIVO

1. Parte general de la contratación Internacional:

- a. Introducción a los contratos internacionales. Particularidades.
- b. Ventajas e inconvenientes de la elección de la contratación internacional como método de expansión de la empresa.
- c. Elementos esenciales de los contratos.
 - i. Redacción del clausulado
 - ii. Asesoramiento al cliente de las consecuencias de cada cláusula. Análisis crítico de las mismas y errores frecuentes.

2. Análisis de los métodos de expansión internacional.

- i. Sucursales/establecimientos permanentes.
- ii. Filiales.
- iii. Contratos internacionales para la expansión.



3. Contratos internacionales frecuentes en el asesoramiento de la empresa:

i. Contrato de agencia

- ✓ Examen y análisis de las cláusulas esenciales.
- ✓ Negociación
- ✓ Aspectos prácticos de su participación en la expansión Internacional de la empresa
- ✓ Medios y consecuencias de su terminación/expiración.

ii. Contrato de distribución:

- ✓ Examen y análisis de las cláusulas esenciales.
- ✓ Negociación
- ✓ Aspectos prácticos de su participación en la expansión Internacional de la empresa
- ✓ Medios y consecuencias de su terminación/expiración.

iii. Contrato de compraventa

- ✓ Examen y análisis de las cláusulas esenciales.
- ✓ Negociación
- ✓ Aspectos prácticos de su participación en la expansión Internacional de la empresa
- ✓ Análisis de los aspectos legales de los INCOTERMS



- ✓ Análisis de medios financieros que afectan al contrato:
 1. Medios de pago y garantías en el comercio internacional
 - Medios de pago internacionales
 - El crédito documentario.
 - Remesas y órdenes de pago.
 - Garantías en el comercio internacional.
 - Fianzas y avales
 - Cartas de patrocinio.
- ✓ Medios y consecuencias de su terminación/ expiración.

iv. Contrato de franquicia

- ✓ Examen y análisis de las cláusulas esenciales.
- ✓ Negociación
- ✓ Aspectos prácticos de su participación en la expansión
- ✓ Internacional de la empresa
- ✓ Análisis de medios financieros que afectan al contrato.
- ✓ Medios y consecuencias de su terminación/ expiración.

v. Contrato de joint venture

- ✓ Diferencias entre la joint venture corporativa y la corporativa
- ✓ Examen y análisis de las cláusulas esenciales.
- ✓ Negociación
- ✓ Aspectos prácticos de su participación en la expansión
- ✓ Internacional de la empresa
- ✓ Análisis de medios financieros que afectan al contrato.
- ✓ Medios y consecuencias de su terminación/ expiración.



vi. Otros contratos

- ✓ Contrato de Trader internacional. MFA
- ✓ Contratos atípicos.

4. Aspectos relativos a la legislación y la jurisdicción competente:

1. Negociación y asesoramiento en el ámbito de la elección de la legislación y jurisdicción aplicable. Clausulas específicas de derecho internacional.

2. Elección de ley aplicable.

3. Elección de jurisdicción competente:

a. Elección del tribunal competente y jueces competentes en defecto de elección.

b. Normas para la correcta verificación de la competencia judicial internacional.

i. La declinatoria internacional

ii. Litispendencia internacional.

c. El desarrollo del proceso:

i. La notificación internacional.

ii. La prueba transfronteriza.

iii. La aplicación del derecho extranjero.

iv. Las medidas cautelares.

v. Los trámites documentales: legalización, apostilla, traducción, etc.

4. Métodos de resolución de conflictos:

1. Solución Judicial de controversias:

i. La competencia judicial internacional. Cuestiones generales. Los foros de competencia judicial internacional y los textos que la regulan.



2. El Arbitraje:

- i. Negociación y asesoramiento al cliente sobre la elección del contrato idóneo para su expansión internacional.
- ii. Flexibilidad en la negociación del clausulado. Negociación práctica para no perder el contrato ni la finalidad que se pretende.
- iii. Ejemplos prácticos de las consecuencias del clausulado de cada contrato.

a. La ejecución internacional.

b. Breve referencia a los procedimientos unificados y ejecutivos Europeos.

5. Análisis en profundidad del Arbitraje como medio de resolución de conflictos

a. Parte teórica:

- i. Introducción. La solución a las controversias
- ii. Diferencias con la conciliación y mediación.
- iii. Ventajas del arbitraje en disputas internacionales.
- iv. Comprobaciones que deben realizarse con carácter previo a la redacción de la cláusula arbitral
- v. Elementos a tener en cuenta a la hora de redactar la cláusula arbitral.

b. Clausulas patológicas y sus consecuencias.

6. El proceso. Estudio del Reglamento de la Corte de Arbitraje internacional y de dos de las más destacadas cortes de Arbitraje españolas.

- a. Reglamento de la ICC (International Chamber of commerce) y su aplicación práctica.
- b. Reglamento de la Corte de Arbitraje de la Cámara oficial de comercio de Madrid).
- c. Reglamento de la Asociación europea de Arbitraje con sede en Madrid.



7. Ejecución de Laudos arbitrales

- a. Efectos y condiciones de reconocimiento de laudos extranjeros.
- b. Procedimiento de reconocimiento de laudos extranjeros.
- c. Eficacia de los arbitrajes internacionales celebrados. Cautelas para que los laudos sean eficaces en el extranjero.

8. Casos prácticos.

- a. Análisis del caso y presentación al cliente de las consecuencias del proceso.
- b. Demanda y contestación.





ILC INTERNATIONAL LAWYERS COMMUNITY **ILC**

