

SEMINARIO – TALLER HERRAMIENTAS PRÁCTICAS PARA LA APLICACIÓN Y USO DE CONTRATOS EN OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

OBJETIVO GENERAL

Los empresarios asistentes al evento adquirirán las mejores prácticas y los conocimientos necesarios para abordar negociaciones exitosas en sus relaciones comerciales mercantiles a partir de la elaboración, uso y la correcta aplicación de los contratos internacionales.

OBJETIVO ESPECÍFICO

Los empresarios obtendrán las herramientas que le permitirán identificar y valorar los conceptos esenciales y que pueden llevar a conflictos en una negociación internacional a través del aseguramiento de pagos, la protección de marcas, propiedad intelectual, vinculación de riesgos financieros, manejo de daños y perjuicios, entre otros.

INDICADORES DE DESEMPEÑO

- El empresario identifica y diseña estrategias de trabajo conjunto para lograr una negociación exitosa.
- El empresario evalúa la negociación internacional dependiendo del contexto internacional e INCOTERM a trabajar.
- El empresario aborda negociaciones de acuerdo a sus relaciones mercantiles y mejorará las existentes a partir de la práctica de lo aprendido.

DESCRIPCIÓN DEL SEMINARIO TALLER

El seminario-taller se desarrollará desde un punto de vista eminentemente práctico a través de la explicación de casos reales llevados a empresas de Europa y América Latina de manera que permita a los empresarios al evento plantear sus propios problemas y obtener las herramientas para su solución.

Se dispondrá de un espacio para valorar los casos prácticos planteados por los empresarios de manera que puedan anticiparse a los riesgos que van a asumir, al tipo de operación, su problemática y cuál va a ser, a tenor de todo esto, las cláusulas más idóneas a aplicar.

CONOCIMIENTOS ASOCIADOS

- Logística Internacional, Administrativa y DFI
- INCOTERMS
- Contratos Internacionales
- Geografía de Negocios
- Merceología

METODOLOGÍA

La metodología de este Seminario Taller está diseñada para que se desarrollen sobre la orientación de los cuatro principios constructivistas:

1. El aprendizaje es un proceso
2. El aprendizaje se estimula en la interacción social
3. El aprendizaje debe basarse en desempeños, de preferencia esos desempeños deben ser auténticos.
4. Se debe construir aprendizaje significativo a través de los aprendizajes previos.

Durante el desarrollo del seminario taller se utilizarán estrategias de enseñanza que permitan la construcción del conocimiento y el desarrollo de competencias que sean aplicables al mundo laboral, por ejemplo el aprendizaje basado en problemas. Asimismo, cabe resaltar que el papel del tallerista es de orientador del aprendizaje y que el asistente desde su autonomía tiene una responsabilidad mayor en su crecimiento.

Por su parte el conferencista experto y orientador estará a cargo de:

- ☞ Diseñar las experiencias de aprendizaje
- ☞ Acompañar y guiar las discusiones que puedan surgir del desarrollo de las actividades de los empresarios.

COMPETENCIAS

Nuestros empresarios fortalecerán sus conocimientos frente a la correcta negociación internacional.

Los empresarios podrán exponer sus ideas sobre los procesos que se deben seguir para conseguir de manera exitosa una operación internacional habiendo negociado de forma adecuada.

El asistente podrá indagar sobre los costos que se generan en la puesta en marcha de un proceso exportador.

El participante estará en capacidad de entender un producto, valorando orígenes y destinos, información técnica, desde la concepción del contrato y la operación internacional.

Teniendo como base el seminario taller, los empresarios obtienen un enfoque sustancial en sus conocimientos para abordar de manera diferente sus negociaciones internacionales.

AGENDA DÍA 1:

5:30pm a 6:00pm Registro de empresarios

6:00pm a 8:00pm Introducción a la contratación internacional:

1. Objetivo de los instrumentos internacionales.
2. Seguridad jurídica en las operaciones mercantiles internacionales.
3. Cómo obtener seguridad jurídica: El contrato y la legislación aplicable.
4. El valor del contrato. Su capacidad de ejecución. Aplicación práctica del lugar de ejecución.

8:00pm a 8:15pm COFFE BREAK

8:15pm a 10:00pm Taller sobre los contenidos a tener en cuenta en la elaboración de contratos internacionales:

1. Clausulado especial.
2. Clausulado general.
3. Clausulados específicos en contratos de uso habitual en el negocio internacional:
 - a. Contrato de compraventa
 - b. Contrato de agencia
 - c. Contrato de distribución
 - d. Contrato de Joint Venture
 - e. Contrato de franquicia

AGENDA DÍA 2:

5:30pm a 6:00pm Registro de empresarios

6:00pm a 8:00pm Métodos de resolución de conflictos:

1. Elección de jurisdicción internacional y redacción de clausulado internacional.
2. Diferencias entre jurisdicción ordinaria y Arbitraje Internacional. Ventajas e inconvenientes

8:00pm a 8:15pm COFFE BREAK

8:15pm a 9:00pm INCOTERMS 2010

9:00pm A 10:00pm Ejercicio de costeo de exportaciones

DRA. ALJADYS TAMAYO GALLEGO
Abogada y Consultora Internacional.

Abogada egresada de la Universidad Externado de Colombia, con catorce quince años de experiencia en el sector público y privado, con conocimiento y experiencia en Derecho Comercial, Público, Internacional, Compliance y Prevención de Lavados de Activos y Financiación del Terrorismo; especialista en Derecho Comercial y de los Negocios, especialista en Gerencia de Negocios Internacionales, cursando actualmente el MBA en Marketing y Master de Alta Dirección en Cerem Business School y la Universidad Rey Juan Carlos de España.

Como parte del ejercicio profesional ha impartido diferentes conferencias en Colombia, República Dominicana y España. Ejerció como Subgerente Legal y de Compliance para Centroamérica y Área Andina para una importante Multinacional de Tecnología y como Directora Jurídica para Colombia de la Cámara de Comercio e Integración Colombo Peruana y actualmente es consultora para importantes compañías en Colombia, Perú, Panamá, Costa Rica y España.

MTR. LUIS ALFONSO CHALA SILVA
Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio e Integración Colombo-Peruana – COLPERÚ

Profesional en comercio internacional, Maestría en comercio internacional, Especialista en inteligencia de mercados internacionales, Diplomado en negocios internacionales y comercio exterior, entre otros. Entre 1998 - 2008 trabajó para el Centro Internacional de Negocios de la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) acompañando los procesos de internacionalización empresarial

Es autor de las publicaciones de la CCB, Guía práctica: costeo de una exportación-importación; Guía práctica: Etiqueta, empaques y embalajes para exportación y, Ferias y misiones internacional: guía práctica para participar con éxito.

Se desempeñó también como Director de Contenidos del portal Legiscomex de la multinacional colombiana Legis S.A. (2009 – 2010)

En los últimos años lideró el área de inteligencia de mercados y proyectos internacionales de la multinacional mexicana Bepensa en su proceso de expansión en la Comunidad Andina (2011 – 2013); fue el responsable de liderar la apertura del mercado peruano de las empresas de refrigeración comercial Metaplus S.A. de C.V. en México e Inversiones Cold Star SAS, en Colombia (2014 – 2016).

Fue Director de Promoción Comercial de la Cámara de Comercio e Integración Colombo Peruana - Colperú y actualmente se desempeña como Director Ejecutivo de dicha entidad.

LUGAR

Bogotá:

Centro de Entrenamiento Logístico y Aduanero CELA Empresarial
Dirección Calle 33 A # 21-09, Teusaquillo

DURACIÓN

El Seminario – Taller Herramientas Prácticas Para La Aplicación y Uso de Contratos en Operaciones de Comercio Internacional, tiene una duración total de 8 horas presenciales, en cada una de las ciudades (4 horas por día)

FECHAS Y
HORARIO





Septiembre 13 y 14 de 2019 en la ciudad de Bogotá

Horario:

Viernes de 6:00pm a 10:00pm

Sábado de 8:00am a 12:00pm

INCLUYE

-  Memorias
-  Material de trabajo
-  Certificación
-  Break

VALOR DE LA
INVERSIÓN

\$450.000 dos personas

Descuentos de 10% por grupos

Descuento de 10% por convenios empresariales

Forma de pago: un solo contado siempre consignados a la cuenta de Ahorros DAVIVIENDA N. 458200111888 a nombre de SMART LOGISTIC DE COLOMBIA LTDA.

Nit 900230287-8

Nos sentimos muy orgullosos al contar con 10 años en el mercado nacional e internacional en donde hemos podido fortalecer a muchas personas que al final nos recomiendan y continúan trabajando capacitación empresarial con nosotros:

EMPRESAS:

- ☎ Maple Oil Tools SAS
- ☎ Tower Books SAS
- ☎ Rappi SAS
- ☎ Agencia de Aduanas Alfonso Senior SA
- ☎ Agencia de Aduanas Sudeco SA– Cartagena
- ☎ Curtinorte SAS
- ☎ Aviomar SAS – Bogotá
- ☎ Asercol S.A. – Bogotá
- ☎ Cargo Express Service SAS
- ☎ COEX Group SAS
- ☎ Pamacol SA
- ☎ Agencia de carga Cointexcargo SA
- ☎ YAOS SAS
- ☎ Seyrema del Ecuador
- ☎ UA Uriarte y Abogados, México

Entre otras empresas más fuera de Colombia y los muchos participantes estudiantes, emprendedores y demás personas que durante los 10 años de SMART de Colombia nos han acompañado y ahora queremos que usted también lo haga.


¡Bienvenido desde ya!

Condiciones generales para contrataciones empresariales:

1. El costo del taller y gestión solo incluye el tiempo del experto, y no incluye costos adicionales, como tiquetes aéreos, traslados internos, ni hospedaje, además es un valor neto antes de impuestos y todos los demás costos deberán ser asumidos por el contratante.
2. De la misma manera, equipos de sonido, locación para el desarrollo de la asesoría y gestión adicionales que puedan ser parte del mismo corren por cuenta del contratante cuando se desarrolla en sus instalaciones.
3. Para confirmar la fecha se debe pagar el 100% del valor total del Taller para el número de asistentes a él, a fin de confirmar el agendamiento del mismo, y solo se podrán hacer modificaciones o adiciones a la agenda previo acuerdo, no se realizarán devoluciones de dinero, el cual deberá ser abonado a la cuenta de ahorros del Banco DAVIVIENDA No. 458200111888 a nombre de SMART LOGISTIC DE COLOMBIA LTDA., y el costo de la transacción en caso que hubiera lugar a estos, deberá ser asumido por el contratante.
4. Cualquier cancelación deberá realizarse con al menos 48 horas de anticipación a la fecha acordada para el inicio de la asesoría; al finalizar la negociación y determinar la cifra final, las partes firmarán sobre este mismo documento un compromiso sobre lo acordado.

Entendemos que la excelencia profesional radica en la constante preparación, es por esto, que atendemos como prioridad a las empresas que desean mejorar y mantener al día sus procedimientos logísticos, administrativos y aduaneros en el área del comercio internacional, y mantener la disponibilidad de su objeto social desde la calidad.

Quedamos a la espera de sus comentarios, no sin antes agradecer el espacio que nos brindan para tener la opción de trabajar del lado de ustedes.


Luz Marina Andrade
Coordinadora de Entrenamiento y Gestión
SMART Logistic de Colombia Ltda.
Nit. 900.230.287-8

