

COMERCIO EXTERIOR Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

CURSO: SEGUNDO

SEMESTRE: SEGUNDO

TIPO: OBLIGATORIA

CRÉDITOS: 3

IDIOMA: CASTELLANO

DOCENTE: [DR. RAFAEL OLIVER](#)

OBJETIVOS:

Esta asignatura analiza el marco jurídico del comercio exterior, así como los principales rasgos de la contratación internacional. Con un enfoque eminentemente práctico, se desarrollan una serie de competencias del estudiante, relacionadas, sobre todo, con la comprensión de las principales implicaciones jurídicas de la actividad empresarial, especialmente en relación con los procesos de internacionalización de los negocios, así como la correcta utilización de los principales esquemas jurídicos que regulan las relaciones comerciales a nivel mundial.

Se inicia el estudio de esta asignatura con el análisis general del marco jurídico de las operaciones de comercio internacional, aproximando al estudiante a conceptos básicos, como el derecho mercantil internacional, la jurisdicción y la ley aplicable, la ejecución del contrato o bien el incumplimiento y las soluciones jurídicas en este ámbito. Seguidamente, se aborda el análisis de los Incoterms, es decir, los términos comerciales estándar elaborados por la Cámara de Comercio Internacional y el reparto de costes, riesgos y responsabilidades entre las partes contratantes en las operaciones comerciales internacionales.

A continuación, se examina en profundidad la compraventa internacional, como la más importante de las operaciones internacionales, así como el modelo ICC de contrato de compraventa, efectuando una distinción entre contratos de compraventa y otras operaciones internacionales. También se estudia la resolución de controversias internacionales, especialmente la litigación internacional y el arbitraje comercial internacional. En relación con este último aspecto, se analiza con detalle el servicio de resolución de controversias de

la ICC, las cláusulas de arbitraje más frecuentes en el comercio internacional y los procedimientos arbitrales en este terreno.

También son objeto de estudio los pagos comerciales internacionales. En este sentido, se examinan los sistemas de pago más frecuentes en la práctica comercial internacional, su regulación internacional y la gestión de los riesgos de divisa y de tipo de cambio. Asimismo, se examinan en profundidad los créditos documentarios, las reglas para las cartas de crédito y los principios básicos de la práctica documentaria. Otro de los ámbitos que son objeto de estudio es la financiación comercial a corto plazo, dedicando una especial atención a las operaciones de *factoring* y *forfaiting*. El aspecto de la seguridad en las transacciones internacionales también es objeto de estudio, analizando el marco jurídico de las operaciones de seguro en el comercio internacional y los usos principales de garantías, fianzas y créditos contingentes.

Finalmente, se estudian los modelos de contrato de la Cámara de Comercio Internacional, así como el uso de contratos modelo y los organismos que redactan estos contratos modelo. En este sentido, se lleva a cabo un análisis de los principales modelos de contrato de la ICC (agencia comercial, distribución, franquicia, intermediación, transferencia de tecnología, fusiones y adquisiciones, licencia de marcas y acuerdo de confidencialidad).

COMPETENCIAS:

BÁSICAS

- **CB4** – Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.
- **CB5** – Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

GENERALES

- **CG1** – Observar con visión global, planificar, organizar y gestionar actividades en el ámbito empresarial y de los negocios.

- **CG2** – Actuar de forma proactiva, generar ideas y propuestas e implementar iniciativas y cambios en el seno de la organización y mostrar predisposición a la movilidad geográfica.
- **CG3** – Desarrollar la capacidad de empatizar, adaptarse, trabajar y liderar grupos internacionales y multiculturales, interdisciplinarios, competitivos, cambiantes y complejos y entender y aplicar el concepto de *network*.
- **CG5** – Desarrollar una notable capacidad comunicativa tanto oral como escrita en lengua inglesa.
- **CG6** – Buscar y explotar nuevos recursos de información y aplicar criterios cuantitativos y aspectos cualitativos en la toma de decisiones.

TRASVERSALES

- **CT2** – Proyectar los valores del emprendimiento y de la innovación en el ejercicio de la trayectoria personal académica y profesional a través del contacto con diferentes realidades de la práctica y con motivación hacia el desarrollo profesional.
- **CT3** – Interactuar en contextos globales e internacionales para identificar necesidades y nuevas realidades que permitan transferir el conocimiento hacia ámbitos de desarrollo profesional actuales o emergentes, con capacidad de adaptación y de autodirección en los procesos profesionales y de investigación.
- **CT4** – Mostrar habilidades para el ejercicio profesional en entornos multidisciplinares y complejos, en coordinación con equipos de trabajo en red, ya sea en entornos presenciales o virtuales, mediante el uso informático e informacional de las TIC.
- **CT7** – Llegar a ser el actor principal del propio proceso formativo en vistas a una mejora personal y profesional y a la adquisición de una formación integral que permita aprender y convivir en un contexto de diversidad lingüística, con realidades sociales, culturales y económicas diversas.

ESPECÍFICAS

- **CE3** – Comprender las principales implicaciones jurídicas de la actividad empresarial, especialmente en relación a los procesos de internacionalización de los negocios y

entender y utilizar los principales esquemas jurídicos que regulan las relaciones comerciales a nivel mundial.

- **CE4** – Conocer las principales fuentes de información estadística económica y empresarial disponibles, tanto a nivel nacional como internacional, analizarlas y utilizarlas en los procesos de toma de decisiones en los negocios internacionales.
- **CE5** – Conocer el contexto cultural, social, geopolítico y legislativo de las distintas economías mundiales como base para el desarrollo de los negocios internacionales.
- **CE6** – Valorar los cambios que se producen en el contexto de los diferentes acuerdos internacionales y que afecten a las relaciones económicas de los distintos países y la actividad de las empresas en negocios internacionales.
- **CE7** – Conocer el papel de los diferentes agentes e instituciones económicas y financieras internacionales y valorar su influencia e impacto en el crecimiento económico, el comercio internacional, las relaciones financieras y la actividad empresarial.
- **CE8** – Identificar los entornos económico, cultural, político, legal, demográfico y tecnológico que pueden representar oportunidades y amenazas para el desarrollo de la actividad en negocios internacionales.
- **CE9** – Planificar estrategias comerciales a partir del conocimiento de los instrumentos básicos del comercio internacional.
- **CE10** – Gestionar cualquier actividad y tomar decisiones en diferentes áreas funcionales de una organización con actividad internacional.
- **CE11** – Localizar, entender y valorar la información existente en el entorno internacional para poder definir los mercados objetivo, según el tipo de empresa y producto.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

- **R1** – Identifica a los distintos agentes que intervienen en los procesos de exportación e importación de productos y servicios en diferentes sectores industriales.
- **R2** – Valora y evalúa cuál es el instrumento o técnica de comercio exterior que mejor se adecue a los problemas de las empresas.

- **R3** – Describe y entiende las funciones del departamento comercial y de exportación.
- **R7** – Presenta correctamente soluciones para resolver los principales litigios que puedan generar las operaciones básicas de comercio internacional.

CONTENIDOS:

Tema 1. Marco jurídico de las operaciones de comercio internacional

- El derecho mercantil internacional
- La jurisdicción y la ley aplicable
- La ejecución del contrato. Incumplimiento y soluciones jurídicas

Tema 2. Análisis de los Incoterms 2010

- Los términos comerciales estándar
- Resumen de los Incoterms 2010
- Reparto de costes, riesgos y responsabilidades

Tema 3. La compraventa internacional

- Operaciones internacionales y el modelo ICC de contrato de compraventa
- La distinción entre contratos de compraventa y otras operaciones internacionales

Tema 4. Resolución de controversias internacionales: litigación y arbitraje

- Estrategia de resolución de controversias internacionales
- La litigación internacional
- El arbitraje comercial internacional

Tema 5. Servicio de resolución de controversias de la ICC

- El arbitraje de la ICC
- Las cláusulas de arbitraje
- Los procedimientos arbitrales

Tema 6. Los pagos comerciales internacionales

- Los sistemas de pago en la práctica
- Gestión de los riesgos de divisa y de tipo de cambio

Tema 7. Los créditos documentarios

- Reglas para las cartas de crédito
- Principios básicos de la práctica documentaria

Tema 8. Financiación comercial a corto plazo: *factoring* y *forfaiting*

- *Factoring*: características principales
- Normas y directrices del *forfaiting*

Tema 9. La seguridad en las transacciones internacionales

- Usos principales de garantías, fianzas y créditos contingentes
- Reglas uniformes de la ICC para garantías y fianzas

Tema 10. Los modelos de contrato de la ICC

- El uso de contratos modelo
- Organismos que redactan contratos modelo
- Análisis de los diversos modelos de contrato de la ICC

SISTEMA DE EVALUACIÓN:

Hay dos exámenes parciales (de contenido teórico) que tienen un valor del 25% de la nota final cada uno. El 50% restante se obtiene de tres actividades prácticas (16,66% de la nota final cada una) consistentes en casos prácticos en los que se evaluará el aprendizaje del estudiante realizado tanto fuera del aula como dentro del aula.

Los dos exámenes parciales son obligatorios y se deben aprobar cada uno de ellos para poder hacer la media. No es obligatorio realizar todas las actividades prácticas ni aprobarlas para hacer la media. Para aprobar la asignatura es necesario que la media sea como mínimo de un 5.

Las actividades prácticas no se pueden recuperar. Los dos exámenes parciales se pueden recuperar. Para la calificación final, se puede tener en cuenta la progresión en el aprendizaje del estudiante.

SISTEMA DE EVALUACIÓN	VALOR
Actividad 1 (caso práctico)	16,66%
Actividad 2 (caso práctico)	16,66%
Actividad 3 (caso práctico)	16,66%
Examen parcial 1 (teórico)	25,00%
Examen parcial 2 (teórico)	25,00%

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA:

- Jiménez, G.C. (2012). *Guía ICC del Comercio Internacional. Prácticas globales para importar y exportar*. París: ICC Services.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

- Cabrera, A. (2015). *Casos de gestión administrativa del Comercio Internacional*. Barcelona: Global Marketing Strategies.
- Chabert, J. (2007). *Manual del Comercio Exterior*. Barcelona: Ediciones Gestión.
- [Disponible en la Biblioteca Virtual de ESERP] – Martín, M.A. (2012). *Manual Práctico de Comercio Exterior*. Fundación Confemetal.
- Gámez, A. (2011). *El Comercio Electrónico Internacional*. Madrid: Alcalá Grupo Editorial.
- Jerez, J.L. (2011). *Comercio Internacional*. Madrid: ESIC Editorial.
- Sánchez, M.P.; Laguna, M. (2012). *El Comercio Exterior de España*. Madrid: Pirámide.