

COMERCIO EXTERIOR Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

CURSO: SEGUNDO

SEMESTRE: SEGUNDO

TIPO: OBLIGATORIA

CRÉDITOS: 3

IDIOMA: CASTELLANO

DOCENTE: Daniel Vázquez

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 *forfeiting*. 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

CB2 - 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.

CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

COMPETENCIAS GENERALES

G1 - Observar con visión global, planificar, organizar y gestionar actividades en el ámbito empresarial y de los negocios.

G2 - 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.

G3 - 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*.

G5 - Desarrollar una notable capacidad comunicativa tanto oral como escrita en lengua inglesa.

G6 - Buscar y explotar nuevos recursos de información y aplicar criterios cuantitativos y aspectos cualitativos en la toma de decisiones.

COMPETENCIAS TRASVERSALES

T2 - 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.

T3 - 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.

T4 - Mostrar habilidades para el ejercicio profesional en entornos multidisciplinarios 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.

T7 - 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.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

E3 - 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.

E4 - 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.

E5 - Conocer el contexto cultural, social, geopolítico y legislativo de las distintas economías mundiales como base para el desarrollo de los negocios internacionales.

E6 - Valorar los cambios que se producen en el contexto de los diferentes acuerdos internacionales y que afectan a las relaciones económicas de los distintos países y la actividad de las empresas en negocios internacionales.

E7 - 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.

E8 - 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.

E9 - Planificar estrategias comerciales a partir del conocimiento de los instrumentos básicos del comercio internacional.

E10 - Gestionar cualquier actividad y tomar decisiones en diferentes áreas funcionales de una organización con actividad internacional.

E11 - 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.

R4. Conoce las principales técnicas de venta y exportación de bienes y servicios.

R5. Diseña intervenciones que atienden a necesidades del ámbito de forma multidisciplinar.

R7. Presenta correctamente soluciones para resolver los principales litigios que puedan generar las operaciones básicas de comercio internacional.

R8. Muestra habilidades para el análisis de situaciones desde una perspectiva global e integral poniendo en relación elementos sociales, culturales, económicos y políticos según corresponda.

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

Las actividades prácticas no 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)	25%
Actividad 2 (caso práctico)	25%
Actividad 3 (participación en clase)	10%
Examen	40,00%

Es obligatorio asistir al 80% de las horas lectivas. Las faltas sólo serán eliminadas en el caso de que estén justificadas por motivos de causas mayores.

- *Realización de dos actividades prácticas.* Estas actividades representan cada una un 25% de la nota final. No es obligatoria su realización, aunque sí muy recomendable, puesto que para aprobar la asignatura es necesario que la media total (exámenes y actividades) sea como mínimo de 50/100. Las actividades

prácticas no son recuperables y consistirán en la resolución de casos prácticos, en los que se evaluará el aprendizaje del estudiante realizado tanto fuera del aula como dentro del aula.

- *Actividad 3*: participación en clase, que representa el 10% de la nota final.
- *Examen*: Representa el 40% de la nota final. Es obligatorio. Nota mínima para hacer media 40/100. Es susceptible de recuperación mediante la realización de un examen complementario.

El docente tendrá en consideración la evolución, progreso, proactividad, esfuerzo y desarrollo de la evaluación continua de cada estudiante; además de tener en cuenta la asistencia y participación activa. Se tendrá especial consideración de los aportes efectuados por los estudiantes.

En el caso de que un estudiante suspendiera uno o los dos parciales podrá volver a presentarse a la realización de los mismos en periodo de complementaria, con el fin de garantizar la opción de mejora.

Toda actividad práctica no entregada será no recuperable.

La asistencia es obligatoria: se contabilizará con el 80% el mínimo de asistencia para que la evaluación continua sea evaluable. Si el alumno no asiste al 80% de las clases no se le evaluará por evaluación continua.

En el siguiente cuadro se muestra la dedicación aproximada que debe realizar el alumno para poder superar las actividades propuestas:

Actividad	Evaluación	Competencias y RA que se evalúan	Condicionante	Dedicación
Actividad 1	25%	Competencias: G1, T2, E3, CB2	No recuperable Individual Voluntaria	6 horas
		Resultados de aprendizaje: R1, R2, R4, R5, R8		
Actividad 2	25%	Competencias: E6, E7, T3, T4, CB2 Resultados de aprendizaje: R3, R7	No recuperable Individual Voluntaria	7 horas

Actividad 3	10%	Competencias: E8, E9, E10, E11, CB2 Resultados de aprendizaje: R1, R2	No recuperable Individual Voluntaria	6 horas
Examen	40,00%	Competencias: G1, G2, G3, G5, G6, T2, T3, T4, T7, E3, E4, E5, E6, E7, E8, E9, E10, E11, CB4, , CB2 Resultados de aprendizaje: R1, R2, R3, R4, R5, R7, R8,	Recuperable Individual Obligatorio	26 horas
Horas de clase				30 horas
Total horas dedicación				75 horas

METODOLOGÍA

La asignatura es presencial y combina los conocimientos teóricos con su puesta en práctica. A lo largo de las sesiones de clase, el profesor expondrá contenidos del programa mediante el uso de diferentes metodologías de aprendizaje, además de efectuar actividades formativas en grupo para complementar y poner en práctica los conocimientos adquiridos. Asimismo, los alumnos deberán realizar actividades individuales durante las horas de trabajo personal.

Se recomienda al alumno que dedique cada semana, unas horas de trabajo personal a esta asignatura para poder ir consolidando los conocimientos adquiridos en cada uno de los temas. Este trabajo personal consistirá en realizar un repaso de los aspectos teóricos tratados en clase y complementarlos con la bibliografía básica.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

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

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- Esplugues Mota, C. (2012). *Derecho del Comercio Internacional*. Valencia: Tirant Lo Blanch.

- Forner Delaygua, J. (2006). *Materiales de Derecho del Comercio Internacional*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
- López Barrero, E. (2010). *Regulación del Comercio Internacional: la OMC*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
- Martín, M.A. (2014). *Manual Práctico de Comercio Exterior*. Madrid: Fundación Confemetal.
- Esplugues Mota, C. (2011). *Legislación Básica del Comercio Internacional*. Valencia: Tirant Lo Blanch.