

## GRAU EN LOGÍSTICA I NEGOCIS MARÍTIMS

### 110004 - COMERÇ INTERNACIONAL

#### Informació general

- Tipus d'assignatura : Bàsica
- Coordinador : Jesus Ezequiel Martínez Marín
- Curs: Primer
- Trimestre: Tercer
- Crèdits: 6
- Professorat:
  - Jose Miguel Aliaga Hernández <[jmaliaga@tecnocampus.cat](mailto:jmaliaga@tecnocampus.cat)>

#### Idiomes d'impartició

- Castellà

Castellà (100%)

#### Competències que es treballen

##### Específica

- Mostrar coneixements i habilitats per a la coordinació dels departaments de compres, aprovisionament, producció i distribució d'un producte a qualsevol empresa, analitzant diferents tipus de tècniques
- Identificar els conceptes econòmics bàsics, així com el funcionament microeconòmic i macroeconòmic dels mercats
- Seleccionar i utilitzar instruments quantitius per a la presa de decisions i contrast d'hipòtesis econòmiques

##### Bàsiques i Generals

- Desenvolupar habilitats per buscar, processar i analitzar informació procedent de fonts diverses per aplicar-les als assumptes a resoldre
- Pendre decisions en l'àmbit professional i personal, aplicant coneixements i tècniques adquirides al llarg de l'activitat acadèmica
- Ser autònom en l'aspecte de la planificació personal, la selecció dels recursos apropiats i la maduresa per assumir responsabilitats en la presa de decisions
- Treballar en equip, participant activament en les tasques i utilitzant les eines de negociació i planificació apreses
- Comunicar amb propietat, tant per escrit com verbalment, les idees, projectes, normes i decisions utilitzant adequada i oportunitat la diversitat de mitjans disponibles

#### Descripció

Per a la logística internacional i els negocis marítims és bàsic entendre el paper de les empreses en els mercats internacionals, el desenvolupament del comerç internacional en diferents estructures de mercats i la interacció dels països i les polítiques comercials en les organitzacions econòmiques intergovernamentals. La creixent globalització dels mercats accentua la necessitat de dedicar atenció a aquesta àrea.

#### Resultats d'aprenentatge

---

Els objectius d'aprenentatge generals de l'assignatura són:

- Preguntar i proporcionar als estudiants els instruments per analitzar les vinculacions i implicacions existents entre competitivitat empresarial, desenvolupament econòmic, configuració dels diferents blocs econòmics a nivell global, les organitzacions econòmiques intergovernamentals i el comerç internacional.
- Oferir als estudiants una perspectiva teoricopràctica de les transaccions comercials internacionals; de manera que en el seu futur professional en l'àmbit de la logística i els negocis marítims puguin reconèixer diferents escenaris, analitzar, avaluar i prendre decisions.
- Dotar els estudiants de les capacitats i habilitats per descobrir i entendre les estretes relacions entre comerç internacional, logística internacional i negoci marítim; tant a nivell econòmic, jurídic, documental i operatiu.

## Metodologia de treball

---

A les sessions presencials es combinen exposició teòrica amb exemples pràctics que serviran per il·lustrar els conceptes i fonaments teòrics explicats.

Adicionalment, els estudiants hauran de treballar fora de l'aula coneixements teoricopràctics a partir de lectures, material audiovisual, documents en línia, bases de dades i el material de les sessions presencials. Els resultats d'aquest treball seran avaluats a partir de qüestionaris mitjançant la plataforma Moodle, el lliurament d'exercicis resolts individualment i amb el lliurament i presentació de projectes realitzats en equip; segons sigui el tipus d'activitat.

## Continguts

---

### 0. Introducció al Comerç Internacional.

- a. Revisió de diferents teories i models econòmics que ofereixen explicacions sobre el Comerç Internacional: els seus abastos i límits.
- b. Comerç Internacional, Logística Internacional, Negoci Marítim, Desenvolupament Econòmic i Globalització.

### 1. Configuració del Comerç Internacional en un Món Globalitzat.

- 1.1. Comerç intracomunitari, Comerç Exterior i Comerç Multilateral.
  - 1.1.1. Comerç intracomunitari.
- 1.2. Comerç Exterior.
  - 1.2.1. Contingut de la noció i abast.
  - 1.2.2. Perspectiva espanyola.
  - 1.2.3. Comerç d'Estat.
- 1.3. Comerç Multilateral.
  - 1.3.1. Antecedents: l'Acord General sobre Aranzels Duaners i Comerç.
  - 1.3.2. L'Organització Mundial del Comerç.
    - 1.3.2.1. Objectius i Mitjans, Membres i procediments d'adhesió, Estructura institucional.
    - 1.3.2.2. Panoràmica dels acords de l'OMC.
      - 1.3.2.3. Principis dimanants: Tracte de la nació més afavorida, Tracte nacional, Foment de la competència lleial i Transparència.
      - 1.3.2.4. Normativa de l'OMC: desenvolupament progressiu de l'ordenació del comerç internacional.
    - 1.3.2.5. Sistema de Solució de Diferències: Règim general i Arbitratge.
  - 1.4. Noves Orientacions del Comerç Multilateral.
    - 1.4.1. L'aparició en escena dels Països Menys Desenvolupats.
    - 1.4.2. Dialèctica multilateralisme / regionalisme en el Comerç Internacional.
    - 1.4.3. Comerç Internacional i Protecció del Medi Ambient.

### 2. Comerç Internacional i Models d'Integració Regionals.

- 2.1. Nivells d'integració: Zona de Lliure Comerç, Unió Duanera, Mercat Comú.
- 2.2. Models d'Integració a Europa: La Unió Europea.
- 2.3. Models d'Integració a Nord Amèrica, Amèrica Llatina i el Carib.
- 2.4. Models d'Integració a Àsia i al Pacífic.
  - 2.4.1. Xina: The Silk Road Economic Belt

- 2.5. Models d'Integració a l'Àfrica.
- 2.6. Els Acords Mega-regionals
  - 2.6.1. Acord d'Associació Transpacífic.
  - 2.6.2. Associació Transatlàntica per al Comerç i la Inversió
  - 2.6.3. Aliança del Pacífic.
  - 2.6.4. Associació Econòmica Integral Regional.

### **3. Frens i Impulsors al Comerç Internacional.**

- 3.1. Barreres aranzelàries: contingut i classes d'aranzels.
- 3.2. Barreres No aranzelàries.
  - 3.2.1. Concepte i Classes.
  - 3.2.2. Contingents o quotes d'importació.
  - 3.2.3. Reglaments tècnics i normes.
  - 3.2.4. Llicències d'importació i exportació.
  - 3.2.5. Normes d'Origen: Made in Spain, Made in Europe or Made in the World?
  - 3.2.6. Mesures sanitàries i fitosanitàries.
  - 3.2.7. Dúmping social i dúmping ecològic.
- 3.3. Instruments compensatoris del Comerç Internacional.
  - 3.3.1. Subvencions.
  - 3.3.2. Mesures Antidumping.
  - 3.3.3. Salvaguardes.
- 3.4. Trade Facilitation and International Trade.
- 3.5. Trade Logistics and International Trade.

### **4. Comerç Internacional, Organitzacions Intergovernamentals i les seves polítiques d'Open Data.**

- 4.1. L'Organització Mundial del Comerç (veure apartat 1..3.2)
- 4.2. L'Organització Mundial de Duanes.
- 4.3. El Fons Monetari Internacional.
- 4.4. El Banc Mundial.
- 4.5. L'Organització per a la Cooperació i el Desenvolupament Econòmics (OCDE)
- 4.6. La Conferència de les Nacions Unides sobre Comerç i Desenvolupament (UNCTAD).
- 4.7. El Banc Europeu de Reconstrucció i Desenvolupament (BERD).
- 4.8. Altres institucions regionals en ÀSIA.
- 4.9. Fonts de dades d'accés lliure i gratuït: International Trade and Open Data.

### **5. L'Empresa i el comerç internacional.**

- 5.1. La Petita i Mitjana Empresa i les exportacions.
  - 5.1.1. Anàlisi de l'empresa: autoavaluació.
    - 5.1.2. La decisió d'exportar: selecció de productes, mercats, canals d'accés, fixació de preus i gestió de les relacions amb els partners.
    - 5.1.3. Canvis culturals, organitzatius i integració d'àrees funcionals: finances, compres, producció, logística, vendes i màrqueting.
  - 5.1.4. Màrqueting digital internacional: abast i límits.
    - 5.1.4.1. Comerç electrònic.
- 5.2. L'Empresa Multinacional i el comerç internacional.
  - 5.2.1. Diferències entre empresa exportadora, internacionalitzada i globalitzada.
    - 5.2.2. Diferents nivells de postponement productiu / logístic i la seva relació amb el grau d'internacionalització i globalització de les empreses

multinacionals.

### 5.2.3. El Comerç Internacional Intra-grup.

## 6. La compravenda internacional.

6.1. Criteris per a considerar internacional una compravenda.

6.2. La "Lex Mercatoria" internacional.

6.3. Els principis UNIDROIT sobre els contractes comercials internacionals.

6.4. La Convenció de Viena: importància, objectius i aspectes exclosos.

6.5. Formació del contracte de compravenda internacional.

6.5.1. Els tractes preliminars i acords d'intenció.

6.5.2. L'Oferta.

6.5.3. La acceptació.

6.6. Obligacions del venedor.

6.6.1. Lliurament de les mercaderies.

6.6.2. Lliurament de documents relacionats amb les mercaderies.

6.6.3. Transmissió de la propietat.

6.6.4. Conformitat de les mercaderies.

6.6.5. Problemàtica de les mercaderies defectuoses o no conformes.

6.6.6. Pretensions de tercers.

6.7. Obligacions del comprador.

6.7.1. Recepció de les mercaderies.

6.7.2. Pagament del preu.

6.7.3. Mitjans de pagament internacionals: ordre de pagament simple, xecs, lletres de canvi, ordre de pagament contra lliurament de documents, remesa documentària (ordre de lliurament de documents contra pagament), carta de crèdit comercial, crèdit documentari, garantia bilateral.

6.7.4. El crèdit documentari com a mitjà de pagament i tècnica bancària: concepte i funcionament, classificació dels crèdits documentaris, instrumentació del crèdit documentari.

6.8. Transmissió del risc.

6.8.1. El risc en la compravenda internacional.

6.8.2. La transmissió del risc segons la Convenció de Viena.

6.8.3. Distribució de despeses de l'operació.

6.9. Incompliment del contracte.

6.9.1. L'incompliment essencial.

6.9.2. L'incompliment forçós.

6.9.3. L'incompliment previsible.

6.9.4. Remeis a l'incompliment.

6.9.5. Indemnització de danys i perjudicis.

6.9.6. Deure de conservació de les mercaderies.

6.9.7. Litigis internacionals: via judicial o procediment arbitral.

6.10. Mitjans de prevenir l'incompliment contractual.

6.10.1. Les clàusules penals.

6.10.2. La Clàusula de Reserva de Domini: concepte i utilització.

6.10.3. El "leasing": concepte i classes.

6.10.4. El "factoring": concepte, classes i interès del "factoring" en la compravenda internacional.

6.10.5. El "fortaiting": concepte, característiques i instrumentació.

6.10.6. Garanties reals: concepte, tipus i la seva utilització en la contractació internacional.

6.10.7. Garanties personals: fiances, garanties automàtiques i condicionals; de licitació, d'execució i de reemborsament.

6.10.8. L'assegurança de Crèdit: instrumentació i funcionament.

6.10.8.1. Riscos assegurables i riscos exclosos.

6.10.8.2. Classes de pòlisses i límits màxims de cobertura.

## Activitats d'aprenentatge

---

Les diferents activitats i el seu pes en la nota final es resumeixen en la següent taula:

| Elements d' Avaluació   | Tipus d'Activitat                          | Pes (%) |
|---|--|---------|
| Tests moodle de continguts ( )                                      | Conceptual i de seguiment de l'assignatura | 5%      |
| Resolució i lliurament de 5 exercicis a realitzar individualment( ) | Aplicació                                  | 20%     |
| Realització i presentació d'un treball en grup ( )                  | Aplicació                                  | 20%     |
| Participació ( )  | Conceptual i de seguiment de l'assignatura | 5%      |
| Exàmen final (es necessari un mínim de 5 punts per fer mitjana)     | Síntesis                                   | 50%     |

## Sistema d'avaluació

---

( ) Es necessita un mínim de 5 punts en la mitjana de les activitats d'avaluació contínua.

La realització de l'examen final és condició necessària per poder obtenir una qualificació quantitativa del curs. En cas de no assistir a l'examen final l'estudiant rebrà la qualificació de "No presentat".

Els estudiants que no arribin a un 5 a l'examen final o un 5 a la mitjana ponderada dels elements d'avaluació contínua rebran com a qualificació de curs la que correspongui a la nota més baixa.

Els elements d'avaluació contínua no són recuperables.

En el cas dels estudiants que han obtingut més de 5 punts en l'avaluació contínua, però no han superat l'assignatura, l'avaluació de síntesi és recuperable mitjançant un examen de recuperació en la data que es fixi.

En cas de no assistir a l'examen de recuperació l'estudiant mantindrà la mateixa qualificació obtinguda. En el cas d'assistir a l'examen de recuperació l'estudiant obtindrà la nova qualificació d'acord al següent criteri:

Examen de recuperació: 50%

Avaluació contínua: 50%

Per als elements d'avaluació contínua es mantindran les qualificacions obtingudes regularment durant el curs.

## Recursos

---

### Bàsics

#### Audiovisuals

- SCHMITTHOFF, C. M. (1990): Export Trade. The law and practice of International Trade, 9ª ed., London.
- VAN HOUTTE, HANS (2001): The law of international trade. Sweet & Maxwell, 2nd ed.

#### Bibliografies

-

DIMATTEO, LARRY A. (2009): The Law of International Contracting. 2nd Ed., Kluwer Law International.

- KRUGMAN, PAUL R., MAURICE OBSTFELD AND MARC J. MELITZ (2012): International Economics. Trade and Policy, Ninth Edition, Global edition, Pearson.
- MATTHIAS HERDEGEN (2013): Principles of International Economic Law. Ed Oxford University Press.

Enllaços web

- WORLD TRADE ORGANIZATION, World Trade Report, disponible on-line a [www.wto.org](http://www.wto.org)

## **Complementaris**

Bibliografies

- CARRASCOSA GONZÁLEZ, JAVIER (2011): La redacción de los contratos internacionales. Colex.
- LETTERMAN, G. GREGORY (2002): UNIDROIT's rules in practice: standard international contracts and applicable rules. Kluwer Academic Publishers.
- OLIVA BLÁZQUER, FRANCISCO (2002): Compraventa internacional de mercaderías: ámbito de aplicación del Convenio de Viena de 1980. Ed. Tirant lo Blanch.
- SCHWENZER, INGEBORG & SCHLECHTRIEM, PETER (2005): Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG). Oxford University Press, 2nd. ed.

Enllaços web

- WORLD ECONOMIC FORUM, The Global Competitiveness Report, disponible on-line a [www.weforum.org/gcr](http://www.weforum.org/gcr)