

# Guía Docente

## DATOS DE IDENTIFICACIÓN

|  |   |                |      |
|--|---|----------------|------|
| Titulación:                              | Master Universitario en Dirección Estratégica de Comercio Internacional |                |      |
| Rama de Conocimiento:                    | Ciencias Sociales y Jurídicas   |                |      |
| Facultad/Escuela:                        | Escuela de Postgrado y Formación Permanente                             |                |      |
| Asignatura:                              | Financiación, Negociación y Contratación Internacional                  |                |      |
| Tipo:                                    | Obligatoria   | Créditos ECTS: | 6    |
| Curso:                                   | 1   | Código:        | 8136 |
| Periodo docente:                         | Segundo semestre  |                |      |
| Materia:                                 | Operaciones Internacionales   |                |      |
| Módulo:                                  | Módulo Fundamental  |                |      |
| Tipo de enseñanza:                       | Presencial  |                |      |
| Idioma:                                  | Castellano  |                |      |
| Total de horas de dedicación del alumno: | 150   |                |      |
| Equipo Docente                           | Correo Electrónico  |                |      |
| Miguel Ángel Martín Valmayor             | miguel.martin@ufv.es  |                |      |

## DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

La asignatura de Financiación, Negociación y Contratación Internacional trata de lo legislado en materia de control de cambios y cómo eliminar los riesgos de tipo comercial y financiero que conllevan las transacciones internacionales y las distintas posibilidades de financiación existentes. Las principales ventajas que se obtienen vienen dadas, por la elección del instrumento de cobro o pago que sea más conveniente en cada operación, el conocimiento para la eliminación de los diversos riesgos existentes en las transacciones comerciales, así como escoger el medio de financiación, en su caso, que más nos interese con sus costes, de acuerdo con el tipo de operación que estamos tratando. Estudio de los elementos a los que se debe dar importancia dentro de una organización teniendo en cuenta su aplicación específica a la gestión de los procesos de transformación.

## OBJETIVO

- . Conocer cómo eliminar los riesgos de tipo comercial y financiero que conllevan las transacciones internacionales, bien mediante la realización práctica de determinados instrumentos de cobro y pago, contratación de pólizas y emisión de avales y garantías internacionales.
- . Aprender a escoger el medio de financiación, en su caso, que más nos interese con sus costes, de acuerdo con el tipo de operación que estamos tratando.
- . Analizar, sus elementos y la relación que mantienen con la planificación de los negocios y de las operaciones internacionales, desde un punto de vista jurídico. Valorar, estudiar y desarrollar los elementos más utilizados en los procesos operativos dentro de la contratación internacional.
- . Dar a conocer cómo establecer el estudio para la obtención de la información operativa, que genere los indicadores de gestión necesarios para conseguir la evaluación de las operaciones internacionales, siempre desde un punto de vista jurídico
- . Aprender a entender lo que significa el clausulado de un contrato, a leer entre líneas, a interpretar las cláusulas del mismo desde un punto de vista positivo, en definitiva, entender lo que piensa la otra parte a la hora de redactar un contrato y ponerlo a disposición de nuestro alumno (directivo) para que no se sienta ni sea engañado a favor de la otra parte.

## CONTENIDOS

### FINANCIACIÓN INTERNACIONAL. MEDIOS DE COBRO Y PAGO.

El mercado de Divisas y su Funcionamiento

- El Seguro de Cambio
- Las Opciones sobre Divisas
- Medios de Cobro y Pago Internacional
- Productos Financieros
- Fuentes de Financiación. Importación, Exportación
- Seguro de Crédito a la Exportación. CESCE
- Riesgo Comercial y País

### NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL:

- Análisis de los contratos más importantes dentro del comercio internacional.
- Estudio pormenorizado de los más importantes, centro de las relaciones comerciales internacionales: compraventa, contratos intermediación, alta tecnología etc.
- Análisis las formas de negociación internacional: estudio concreto de determinadas culturas y países.
- Desarrollo de los indicadores en los procesos operacionales desde un punto de vista jurídico.
- El arbitraje internacional

## ACTIVIDADES FORMATIVAS

### ACTIVIDADES PRESENCIALES / MATERIALES VIRTUALES

El desarrollo de la asignatura se realizará teniendo en cuenta metodologías de docencia activa, basadas principalmente en el flipped learning o clase invertida, que favorezcan el mejor uso del tiempo de clase para que los estudiantes participen de manera activa en el desarrollo de diferentes actividades que supongan, en definitiva, una mayor participación del alumno en su aprendizaje. En el campus virtual el alumno dispondrá de los materiales que contribuyan a la preparación de la asignatura. Durante el tiempo de clase, el profesor será el que dinamice las distintas sesiones que permitirá el desarrollo de los diversos temas que componen la asignatura, intercalando explicaciones teóricas con el planteamiento de ejercicios o casos prácticos, que se resolverán por parte de los alumnos.

### TUTORÍAS

Atención personalizada e individualizada con la finalidad de poder aclarar, revisar los conceptos y trabajos realizados durante las clases presenciales y aquellos otros trabajos a desarrollar por los alumnos como actividades no presenciales. Las tutorías servirán como elemento de apoyo y orientación al alumno en su proceso de aprendizaje.

#### ACTIVIDADES NO PRESENCIALES

En función de las indicaciones del profesor podrán ser las siguientes: Previamente a las actividades presenciales el alumno tendrá que realizar un estudio teórico de los materiales disponibles. Tras la clase, el alumno deberá revisar los temas desarrollados en clase y/o realizar un estudio práctico mediante la resolución y preparación de los ejercicios y casos propuestos para su discusión y/o exposición en la siguiente clase.

NOTA IMPORTANTE: Las actividades formativas, así como la distribución de los tiempos de trabajo, pueden verse modificadas y adaptadas en función de los distintos escenarios establecidos siguiendo las indicaciones de las autoridades sanitarias.

## DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

| ACTIVIDAD PRESENCIAL | TRABAJO AUTÓNOMO/ACTIVIDAD NO PRESENCIAL |
|----------------------|--|
| 49,50 horas          | 100,50 horas                             |

## COMPETENCIAS

### Competencias básicas

Poseer las habilidades de aprendizaje que permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.

Aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudios.

Integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.

Saber comunicar conclusiones -y los conocimientos y razones últimas que las sustentan- a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

### Competencias generales

Obtener y gestionar información sustancial al proyecto empresarial para su mejor aprovechamiento conforme a la misión y visión de proyectos empresariales de ámbito internacional.

### Competencias específicas

Capacidad para analizar la viabilidad de las operaciones de comercio internacional y alcanzar la mayor eficacia y rentabilidad.

Conocimientos legislativos en materia de control de cambios a fin de eliminar los riesgos financieros que conllevan las transacciones comerciales internacionales.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Determina la estructura de financiación de una operación de alcance internacional, y sabrá elegir la divisa y el medio de pago óptimos para realizarla.

Realiza análisis profesionales sobre coyuntura económica internacional y de elaborar planes estratégicos para aprovechar las diferentes oportunidades que ofrece la estructura económico-financiera internacional.

Diseña, implanta y controla planes de desarrollo basados en la internacionalización para PYMES.

Distingue los elementos esenciales de un contrato, sabrá cómo y cuándo deben ser firmados y a qué se compromete cuando los firma.

Identificar los actos anteriores y posteriores al contrato, su relevancia desde el punto de vista legal y las consecuencias de su incumplimiento, así como la forma de elegir las opciones contractuales que le sean más favorables de entre las alternativas que le ofrece la legislación internacional vigente.

Valora las posibles responsabilidades que asume a la hora de negociar un contrato internacional, las consecuencias del clausulado del mismo, la obligatoriedad de cumplirlo y sus posibles repercusiones jurídicas si se incumple.

Distingue las mejores alternativas que existen a la hora de tratar de resolver los posibles conflictos internacionales derivados de la interpretación y/o ejecución de los contratos, como son los tribunales de justicia, la mediación y el arbitraje internacional.

## SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

### CONVOCATORIA ORDINARIA

Examen presencial: 40 %

Los trabajos individuales y grupales propuestos en clase: 50%

Evaluación continua (asistencia y participación activa en las clases, actitud manifestada, participación en el Aula Virtual, asistencia a tutorías, etc.). 10%

La nota del examen presencial para que las demás actividades puedan hacer media debe ser de 5 o superior.

### CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

La evaluación extraordinaria será igual que la evaluación ordinaria. Se mantienen las partes aprobadas y hay que recuperar solo las suspensas. Los alumnos deben ser responsables de estar pendientes de lo que es necesario para superar la asignatura en esta convocatoria. Si la parte suspensa fuera el apartado de evaluación continua, deberá desarrollar un trabajo que le será asignado por el profesor responsable de la asignatura.

### SITUACIÓN ESPECIAL COVID-19

Debido a la especial situación derivada del COVID-19, en caso de que las recomendaciones sanitarias nos obliguen a volver a un escenario de docencia en remoto los pesos del sistema de evaluación no se verán afectados. Sin embargo, debido a la no presencialidad, el examen presencial se sustituirá por un examen en remoto (online) con herramientas que garanticen la autenticidad del mismo.

## BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS

### Básica

Álvarez de la Gándara, Belen, 2011. La necesidad de fijar la incompatibilidad de las instituciones arbitrales en España. Reflexiones Jurídicas. Revista do curso graduação en dereito

Caldo Caravaca, Alfonso-Luis y Fernández de la Gándara, Luis, año 1993 Derecho Mercantil Internacional, Madrid(España) Editorial Tecnos 1997.

Carrillo Pozo, L.F. 1994 El Contrato Internacional: La prestación característica. Bolonia. Servicio Publicaciones del Real Colegio de España.

Esplugues Mota, C. 1999 Contratación Internacional Tirant lo Blanch .Barcelona.

Heuzé, Vincent 1992 La vente internationale de marchandises. Droit uniforme. Joly. Paris

Medina Lemus, M. 1998. La venta Internacional de mercaderías. Editorial Tecnos

Muñoz Sánchez, J. 2007. Negociación y Contratación Internacional. Editorial CTO.

Pereira-Cuatrecasas Gonçalves. 2011. El arbitraje ventajas e inconvenientes. Aspectos a tener en cuenta en la redacción de cláusulas arbitrales.