

# CONTRATOS MERCANTILES INTERNACIONALES

PARA EMPRESAS QUE HACEN  
COMERCIO EXTERIOR

Alfonso Ortega Giménez







## Disfrute gratuitamente **DURANTE UN AÑO** de los eBook y audiolibros de las obras de Editorial Colex\*

- Acceda a la página web de la editorial **www.colex.es**
- Identifíquese con su usuario y contraseña. En caso de no disponer de una cuenta regístrese.
- Acceda en el menú de usuario a la pestaña «Mis códigos» e introduzca el que aparece a continuación:

RASCAR PARA VISUALIZAR EL CÓDIGO

- Una vez se valide el código, aparecerá una ventana de confirmación y su eBook y audiolibro estará disponible **durante 1 año desde su activación** en la pestaña «Mis libros» en el menú de usuario.

\* Los audiolibros están disponibles en las ediciones más recientes de nuestras obras. Se excluyen expresamente las colecciones «Códigos comentados», «Biblioteca digital» y los productos de [www.vademecumlegal.es](http://www.vademecumlegal.es).

No se admitirá la devolución si el código promocional ha sido manipulado y/o utilizado.



## ¡Gracias por confiar en Nosotros!

La obra que acaba de adquirir incluye de forma gratuita la versión electrónica.

Acceda a nuestra página web para aprovechar todas las funcionalidades de las que dispone en nuestro lector.

## Funcionalidades eBook



**Acceso desde cualquier dispositivo con conexión a internet**



**Idéntica visualización a la edición de papel**



**Navegación intuitiva**



**Tamaño del texto adaptable**

Síguenos en:



# **CONTRATOS MERCANTILES INTERNACIONALES**

PARA EMPRESAS QUE HACEN  
COMERCIO EXTERIOR

PUBLICACIÓN REALIZADA EN EL MARCO DE LAS AYUDAS  
PARA LA DIFUSIÓN DE RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN CON  
ORIENTACIÓN HACIA LA TRANSFERENCIA Y EL INTERCAMBIO  
DE CONOCIMIENTO 2024, PROGRAMA DIFUNDE (código línea de  
ayuda 05-542-4-2024-0039N) DE LA UNIVERSIDAD  
MIGUEL HERNÁNDEZ, DE ELCHE (ALICANTE), ESPAÑA.

Copyright © 2024

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sigs. del Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos ([www.cedro.org](http://www.cedro.org)) garantiza el respeto de los citados derechos.

Editorial Colex S.L. vela por la exactitud de los textos legales publicados. No obstante, advierte que la única normativa oficial se encuentra publicada en el BOE o Boletín Oficial correspondiente, siendo esta la única legalmente válida, y declinando cualquier responsabilidad por daños que puedan causarse debido a inexactitudes e incorrecciones en los mismos.

Editorial Colex S.L. habilitará a través de la web [www.colex.es](http://www.colex.es) un servicio online para acceder a las eventuales correcciones de erratas de cualquier libro perteneciente a nuestra editorial.

© Alfonso Ortega Giménez

© Editorial Colex, S.L.  
Calle Costa Rica, número 5, 3.º B (local comercial)  
A Coruña, C.P. 15004  
[info@colex.es](mailto:info@colex.es)  
[www.colex.es](http://www.colex.es)

I.S.B.N.: 978-84-1194-672-8  
Depósito legal: C 1484-2024

# **CONTRATOS MERCANTILES INTERNACIONALES**

PARA EMPRESAS QUE HACEN  
COMERCIO EXTERIOR

**Alfonso Ortega Giménez**

COLEX 2024





# Sumario

<b>NOTAS SOBRE EL AUTOR</b> .....	9
<b>PRESENTACIÓN</b> .....	15
<b>1. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS</b> .....	17
Modelo de contrato de compraventa internacional de mercaderías.....	19
Modelo de condiciones generales de venta y garantía....	25
<b>2. EL CONTRATO DE AGENCIA COMERCIAL INTERNACIONAL</b> .....	31
Modelo de contrato de agencia comercial internacional..	33
Modelo de contrato mercantil de prestación de servicios profesionales.....	43
<b>3. EL CONTRATO DE CONCESIÓN O DISTRIBUCIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL</b> .....	51
Modelo de contrato de concesión o distribución comercial internacional.....	53
<b>4. EL CONTRATO DE FRANQUICIA COMERCIAL INTERNACIONAL</b> .....	63
Modelo de contrato de franquicia comercial internacional..	65
<b>5. EL CONTRATO DE <i>JOINT VENTURE</i> INTERNACIONAL</b> ....	77
Modelo de contrato de <i>joint venture</i> internacional.....	79

<b>6. OTROS MODELOS DE CONTRATOS MERCANTILES</b>	
<b>INTERNACIONALES.....</b>	89
6.1. El contrato de investigación y desarrollo (I+D) interna- cional.....	89
Modelo de contrato de investigación y desarrollo (I+D) internacional.....	91
6.2. El contrato de licencia de uso de marca.....	98
Modelo de contrato de licencia de uso de marca.....	99
6.3. El contrato de licencia de uso de software.....	106
Modelo de contrato de licencia de uso de software.....	108
<b>BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA Y RECOMENDADA.....</b>	115
<b>Manuales, monografías y textos legales.....</b>	115
<b>Artículos en revistas.....</b>	122

## NOTAS SOBRE EL AUTOR

**ALFONSO ORTEGA GIMÉNEZ** es **Doctor Honoris Causa en Gestión Educativa** otorgado por el Consejo Superior de la Universidad de San Lorenzo (UNISAL), en la ciudad de San Lorenzo (Paraguay), a 20 de junio de 2024. **Doctor Honoris Causa** por la Universidad Autónoma San Sebastián de San Lorenzo —USAS—, en la ciudad de San Lorenzo (Paraguay), a 6 de diciembre de 2022; **Doctor Honoris Causa** por el Instituto Interamericano de Investigación y Docencia en Derechos Humanos, en la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco (México), 2021; **Doctor en Derecho**, 2014 (Calificación: Sobresaliente *Cum Laude* por unanimidad); Premio extraordinario de Doctorado, 2018; Licenciado en Derecho, 2000; y, **Master en Comercio Internacional** por la Universidad de Alicante, 2001.

**Profesor Titular de Derecho internacional privado en la Universidad Miguel Hernández de Elche. Director del Observatorio Provincial de la Inmigración de Alicante. Vicedecano de Grado en Derecho de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche. Director del Máster Universitario en Abogacía de la Universidad Miguel Hernández (UMH) de Elche, desde el curso académico 2021/2022. Director de la Cátedra de Relaciones Privadas Internacionales UMH-ICAO de la Universidad Miguel Hernández de Elche, desde marzo de 2022. También es Magistrado Suplente de la Audiencia Provincial de Castellón (según Acuerdo de 11 de agosto de 2022, de la Comisión Permanente del Consejo General del Poder Judicial, por el que se resuelve el concurso para provisión de plazas de Magistrado/a suplente y de Juez/a sustituto/a en el año 2022/2023, en el ámbito de los Tribunales Superiores de Justicia de Andalucía, Ceuta y Melilla, Aragón, Principado de Asturias, Illes Balears, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Comu-**

nidad de Madrid, Región de Murcia, Comunidad Foral de Navarra, País Vasco y La Rioja, convocado por Acuerdo de 17 de marzo de 2022), publicado en el BOE número 205, Sección II.A., página 120569, de fecha viernes, 26 de agosto de 2022; Académico de Honor de la Academia Internacional de Ciencias, Tecnología, Educación y Humanidades, desde 2018; Vocal del Observatorio Valenciano de la Inmigración (Resolución de 09 de abril de 2010, del Presidente del Observatorio Valenciano de la Inmigración, Conseller de Solidaritat y Ciudadanía de la Generalitat Valenciana); **Docente homologado, con carácter definitivo, por ICEX España Exportación e Inversiones**, en Madrid (España), a fecha 29 de mayo de 2024; y, **Profesor en el Programa de Doctorado en Creación Artística de la Universidad Miguel Hernández de Elche**, impartido en la Facultad de Bellas Artes de Altea, desde el año 2024.

Es Consultor de Derecho internacional privado de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), desde el segundo semestre del curso académico 2008/2009, y **Consejero académico del despacho de Abogados ARA Y ASOCIADOS**, con sede principal en Alicante y oficinas en Murcia, Madrid y Beijing (China) y de la Asesoría GRUPO ASESOR ROS, con sede en Elche.

Tiene reconocidos por la CNEAI tres Sexenios de Investigación correspondientes al tramo 2002-2007 (Fecha concesión: 23/10/19), al tramo 2009-2017 (Fecha concesión: 21/06/18), al tramo 2018-2023 (Fecha concesión: 09/05/2024) y al tramo 2018-2023 (Fecha concesión: 9/05/24). Reconocido también, en su día, un Sexenio de Investigación correspondiente al tramo 2010-2016 por la AVAP (Fecha concesión: 18/01/18).

Miembro de la Asociación para la Docencia e Innovación en Derecho (Ludoteca Jurídica), desde julio de 2021. Miembro de la Asociación de Política Exterior Española. Miembro de la Asociación de Derecho del Arte (ADA). Miembro de Número del Capítulo Reino de España, otorgado por la Academia Norte-Americana de Literatura Moderna Internacional y por la Junta Directiva del Estado de New Jersey (EE. UU.). Miembro del ELI (*European Law Institute*). Miembro de la Red Española de Política Social —REPS—. Miembro de la Sociedad Latinoamericana de Derecho Internacional —SLADI—. Miembro de la Asociación Americana de Derecho Internacional Privado —ASADIP—. Miembro de número

de la Asociación Española de Profesores de Derecho Internacional y Relaciones Internacionales —AEPDIRI—; Miembro de la Asociación Española para el Fomento de la Seguridad de la Información —ISMS Forum Spain—; Ha sido Vicepresidente de la Asociación del Master en Comercio Internacional de la Universidad de Alicante —AMCI— hasta julio 2018; Miembro de la Asociación Española para el Estudio del Derecho Europeo —AEDEUR—; Miembro de la Asociación Castellano-Manchega de Sociología —ACMS—. Miembro de la Asociación Española de Derecho del Entretenimiento —DENAE—. Miembro del Instituto de Derecho Iberoamericano —IDIBE—.

**Ha recibido numerosos premios en docencia e investigación:** Visitante ilustre por su honorable visita de impacto previsto en la comunidad de la Universidad de San Lorenzo (UNISAL), en Paraguay, a 21 de junio de 2024. Mención de reconocimiento DOCENTE DESTACADO por su loable, abnegada e inspiradora trayectoria como docente en Educación Superior trascendiendo en su andar como ejemplo de calidad educativa, en la Universidad de San Lorenzo (UNISAL), Paraguay, a 19 de junio de 2024. Premio UMH al Talento Docente para el año 2023, dentro de la rama académica de CIENCIAS SOCIALES, JURIDICAS Y HUMANIDADES por Resolución Rectoral N.º 03610/2023, de fecha 04 de diciembre de 2023, según las bases para la concesión de los Premios al Talento Docente en el marco del PROGRAMA DOCENTIA-UMH, aprobadas por Consejo de Gobierno de la Universidad Miguel Hernández de Elche en sesión de 25 de enero de 2023, en Elche, a 4 de diciembre de 2023. Certificado de calidad docente EXCELENTE, valoración final obtenida en el proceso de evaluación de las actividades docentes desarrolladas en el periodo curso inicial 2018/2019 - curso final 2021/2022, realizado de acuerdo con los criterios y procedimientos establecidos en el PROGRAMA DOCENTIA-UMH, evaluado positivamente por la ANECA, con fecha 27 de febrero de 2013, en la Universidad Miguel Hernández de Elche, a 30 de noviembre de 2023. Visitante Ilustre de la Universidad San Lorenzo (UNISAL), otorgado por el Consejo Académico mediante Resolución N.º 110/2022-CSU, en Paraguay, a 5 de diciembre de 2022. Premio «INSTITUTO VASCO DE DERECHO PROCESAL» de Artículos Doctrinales sobre el fomento del estudio del Derecho Procesal, en su XII Edición por el trabajo inédito titulado «Resolución de problemas de competencia judicial internacional y de determinación de la

ley aplicable en materia de derechos reales en España», en San Sebastián (País Vasco), 11 de octubre de 2022. Premio en la convocatoria de «Premios UMH al Talento Docente» para el año 2021, dentro de la rama académica de Ciencias Sociales, Jurídicas y Humanidades, por Resolución Rectoral n.º 04858/21, de fecha 23 de noviembre de 2021, en el marco del PROGRAMA DOCENTIA-UMH, aprobadas por el Consejo de Gobierno de la Universidad Miguel Hernández de Elche, en sesión de 14 de diciembre de 2020, en Elche, a 02 de diciembre de 2021. Ganador *ex-aequo* en la categoría «Aula responde» del XVIII del Certamen Innova-Emprende de la Universidad Miguel Hernández de Elche, en Elche, a 1 de julio de 2021. Premio en el I Certamen de Artículos Jurídicos Breves del Derecho del Entretenimiento y Tecnologías de la información, organizado por la Asociación Española de Derecho del Entretenimiento –DENAE–, por el artículo «Los “contratos inteligentes” (Smart Contracts) ni son “contratos” ni son “inteligentes”», en Madrid, a 24 de junio de 2020. Premio «Instituto Vasco de Derecho Procesal» en su IX Edición, por el trabajo La alegación y prueba del Derecho extranjero tras la nueva Ley de Cooperación Jurídica Internacional, en Donostia - San Sebastián, a 29 de noviembre de 2019. Cruz al Mérito, en virtud de su destacada y meritoria labor académica y científica profesional, acordado por la Junta de Gobierno de la Academia Internacional de Ciencias, Tecnología, Educación y Humanidades, en Valencia, a 9 de noviembre de 2019. Reconocimiento al Mérito Universitario, en virtud de su destacada y meritoria labor académica y científica profesional, acordado por la Junta de Gobierno de la Academia Internacional de Ciencias, Tecnología, Educación y Humanidades, en Valencia, a 9 de noviembre de 2019. Premio a la excelencia en la práctica jurídica de Economist & Jurist, en Madrid, 3 de diciembre de 2018. Premio UMH 2018 a la Productividad Investigadora, otorgado por el Vicerrector de Investigación e Innovación de la Universidad Miguel Hernández de Elche. Premio UMH 2017 a la Productividad Investigadora, otorgado por el Consejo de Gobierno de la Universidad Miguel Hernández de Elche. Premio «Investigación» en la modalidad de «Jóvenes Investigadores» 2017. Premio UMH al Talento Docente 2017. Premio «Investigación» en la modalidad de «Jóvenes Investigadores» 2016. Premio UMH 2016 a la Productividad Investigadora. Premio a la excelencia en la Práctica Jurídica de ISDE 2016. Premio Joven Investigador por el Consejo Social de la Universidad Miguel Hernán-

dez de Elche (XII edición). Premio al profesional de Comercio exterior del año 2016, otorgado por la Asociación Española de Profesionales de Comercio Exterior a las empresas (ACOC-EX) y BANKIA. Premio «INSTITUTO VASCO DE DERECHO PROCESAL» en su V Edición (Premio de Artículos Doctrinales sobre el fomento del estudio del Derecho Procesal), en el año 2015. Premio UMH 2015 a la productividad investigadora. Premio UMH 2014 a la productividad investigadora. Premio Santander al mejor Ensayo Corto convocado por la Red Cátedra Santander de Responsabilidad Social Corporativa (Convocatoria 2015). Primer accésit de la XII edición del Premio de Ensayo Breve de la Asociación Castellano-Manchega de Sociología «Fermín Caballero»; V Premio Jurídico Internacional Instituto Superior de Derecho y Economía (ISDE); Accésit en la categoría de «Investigación» de la XVIII edición de los «Premios de Protección de Datos 2014» de la Agencia Española de Protección de Datos. Búho de oro al mejor profesor del Curso 2013/2014 de la Escuela Superior de Marketing (ESUMA). Premio UMH al Talento Docente, años 2014, 2017 y 2019.

**Ponente habitual en numerosos cursos organizados en España y en el extranjero** en materia de Derecho internacional privado, Derecho de la nacionalidad, Derecho de extranjería, Derecho del comercio internacional, Contratación internacional y Protección de datos de carácter personal, entre otros. Ha dirigido infinidad de TFG y TFM y cuatro Tesis doctorales.

Autor de diferentes artículos, notas, recensiones y comentarios relacionados con dichas materias publicados en Revistas científicas, técnicas y de divulgación, españolas y extranjeras; **ha participado, como autor, coautor, director y/o coordinador en casi 250 libros.**

*alfonso.ortega@umh.es*





# PRESENTACIÓN

En un mundo cada vez más globalizado, la internacionalización empresarial se ha convertido en una clave de supervivencia, no solo para las grandes empresas sino también para muchas pymes; el objetivo es continuar creciendo cuando el espacio doméstico se queda pequeño y es preciso ampliar horizontes; en otras ocasiones, el motivo es la necesidad de seguir a los clientes allá donde vayan, y evitar así que algunos de nuestros competidores se crucen en el camino.

Esta internacionalización exige ciertos conocimientos acerca de los riesgos jurídicos que plantea cualquier operación comercial en ese ámbito global. Por regla general, toda operación comercial internacional quedará plasmada en un contrato; pues bien, la negociación de ese contrato planteará una serie de complejidades, derivadas de las obligaciones exigidas por los instrumentos jurídicos existentes en la materia, que las partes deberán conocer y saber gestionar.

La evolución experimentada por la práctica de la contratación mercantil internacional es consecuencia de la generalización de la actividad exportadora e importadora de nuestras pymes. La necesidad de materializar las transacciones comerciales internacionales en un documento —el contrato internacional—, a modo de recordatorio de los derechos y obligaciones de las partes contratantes, ha colocado a la contratación internacional en un lugar privilegiado en el nuevo escenario de la globalización.

La contratación mercantil internacional está adquiriendo cada día mayor pujanza; los vínculos entre los operadores comerciales internacionales son cada vez más complicados, a causa de la regulación contractual a través de medios tecnológicos y la complejidad financiera del mundo de las divisas. Así las cosas, los objetivos que se persiguen con este estudio son múltiples: no solo es necesario entender los aspectos jurídicos de la contratación internacional, conocer

las leyes y convenios que condicionan esos contratos, sino también entender los aspectos principales a tener en cuenta a la hora de establecer uno de estos contratos, y conocer los problemas que pueden surgir en este tipo de contratación.

En origen, los contratos nacen desde el momento en que la sociedad alcanza tal nivel de desarrollo que los individuos necesitan: a) por un lado, prever los problemas buscando soluciones *a priori*; y, b) por otro, dejar constancia de su compromiso.

En este contexto, podemos entender por *contrato* todo acuerdo de voluntades suscrito entre las partes con la finalidad de realizar una transacción comercial. Un contrato merecerá el calificativo de *internacional* cuando no sea doméstico, esto es, cuando la relación jurídica que se deriva de él trascienda los límites del tráfico jurídico privado interno, y se encuentre conectada con más de un ordenamiento jurídico estatal; por consiguiente, cuando en esa relación jurídica esté presente algún elemento de los llamados de «extranjería», ya sea objetivo (p. ej., la firma del contrato en un país extranjero) o subjetivo (p. ej., la nacionalidad, el domicilio o la residencia habitual en un país extranjero de cualquiera de las partes contratantes), podemos hablar de un *contrato internacional*.

En definitiva, el contrato mercantil internacional es un «pacto de caballeros», esto es, una fuente de obligaciones para las partes contratantes —que pueden ser personas físicas o jurídicas—; ya que un contrato liga a las partes y a quienes traen causa de ellas, y los derechos y obligaciones son tan solo de ellas, y de nadie más. En principio, y salvo, por ejemplo, lo previsto en la legislación fiscal, ningún tercero puede invocar ese contrato en su propio beneficio o en contra de alguna de las partes contratantes.

La idea de *Contratos mercantiles internacionales para empresas que hacen comercio exterior* es ofrecer los modelos más frecuentes de contratos mercantiles internacionales que empresas y profesionales del mundo del comercio internacional se puedan encontrar (compraventa internacional de mercaderías, agencia comercial internacional, concesión o distribución comercial internacional, franquicia comercial internacional y *joint venture* internacional). Además, se acompañan otros modelos de contratos mercantiles internacionales (investigación y desarrollo internacional, licencia de uso de marca y licencia de uso de *software*) que, también, pueden resultarle interesantes. Al final del trabajo se acompaña bibliografía consultada y recomendada.

# 1.

## EL CONTRATO DE COMPRVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS

Como es sabido, toda operación comercial internacional gira en torno a lo contratado. Es en este contexto donde el *contrato de compraventa internacional de mercaderías* se articula como la modalidad contractual más antigua, prototipo de los actos de comercio internacional. Mediante el mismo, las partes contratantes —vendedor y comprador— acuerdan una compraventa de mercaderías y fijan los términos de la misma en un documento privado —ya sea una orden de pedido, una factura *pro forma* o un contrato—, de forma que para modificar cualquiera de las condiciones pactadas es necesaria la conformidad de ambas partes contratantes.

Es evidente que el *contrato de compraventa internacional de mercaderías* —como herramienta contractual transmisora de la confianza entre las partes— es el que más claramente y mejor refleja la función del tráfico mercantil internacional: comerciar es, por antonomasia, comprar y revender con ánimo de lucro. La importancia de esta modalidad contractual se aprecia en el hecho de que, desde siempre, se ha presentado como una guía jurídica para el desarrollo de la actividad profesional internacional de los comerciantes.

Su complejidad se ve acrecentada por la existencia, a efectos de su regulación, de una pluralidad de ordenamientos jurídicos nacionales, que pueden incorporar soluciones diferenciadas respecto de muchos de los aspectos del mismo.

Por el contrato de *compraventa internacional de mercaderías*, uno de los contratantes —denominado «vendedor»— se obliga a entregar una cosa determinada, y el otro —deno-

minado «comprador»— a pagar por ella un precio cierto en dinero o signo que lo represente. Se trata de la realización de una transacción mercantil, de una operación comercial, que requiere: a) ánimo de lucro; b) profesionalidad; c) habitualidad; y d) permanencia.

En este sentido, según el Convenio de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, el contrato se forma por: a) la recepción de la aceptación a una oferta; b) la realización de un acto relativo a la expedición de la mercancía; y c) el pago del precio.

El referido contrato es una de las modalidades más usadas en la práctica del comercio internacional. La Organización de las Naciones Unidas (ONU) propició un marco jurídico de obligada referencia: el mencionado Convenio de Viena de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, instrumento jurídico que regula la formación del contrato de compraventa, los derechos y las obligaciones de las partes.

Se trata de un texto impreso con las condiciones generales y particulares de la compraventa, y es especialmente útil para las pymes que se dediquen a la actividad comercial internacional. Contiene las características de la transacción comercial, e incluye, entre otros asuntos, las especificaciones técnicas, las condiciones de entrega y los términos de pago pactados.

Es recomendable que toda negociación comercial internacional se formalice preferentemente por escrito, aunque esto no es lo habitual en el comercio internacional, debido a la celeridad que lo caracteriza. En este sentido, los contratos «más complejos» —bien por la dificultad a la hora de alcanzar el consenso entre las partes, o por el propio objeto contractual—, se elaboran habitualmente en una primera fase de preparación o negociación comercial, para formalizarse después, en una segunda fase, tras una redacción cuidadosa, y atendiendo a las condiciones pactadas por las partes; mientras que los contratos «menos complejos» —bien porque la operación sea repetitiva, o por el consenso ya alcanzado por las partes— no requieren este proceso, y la mayoría de las veces se circunscriben a la factura pro forma confirmada por el comprador.

A continuación, se acompañan los modelos de contrato de compraventa internacional de mercaderías y modelo de condiciones generales de venta y garantía.



Por regla general, toda operación comercial internacional quedará plasmada en un contrato; pues bien, la negociación de ese contrato planteará una serie de complejidades, derivadas de las obligaciones exigidas por los instrumentos jurídicos existentes en la materia, que las partes deberán conocer y saber gestionar.

La evolución experimentada por la práctica de la contratación mercantil internacional es consecuencia de la generalización de la actividad exportadora e importadora de nuestras pymes. La necesidad de materializar las transacciones comerciales internacionales en un documento —el contrato internacional—, a modo de recordatorio de los derechos y obligaciones de las partes contratantes, ha colocado a la contratación internacional en un lugar privilegiado en el nuevo escenario de la globalización.

La idea de este trabajo es ofrecer los modelos más frecuentes de contratos mercantiles internacionales que empresas y profesionales del mundo del comercio internacional se puedan encontrar (compraventa internacional de mercaderías, agencia comercial internacional, concesión o distribución comercial internacional, franquicia comercial internacional y *joint venture* internacional). Además, se acompañan otros modelos de contratos mercantiles internacionales (inversión y desarrollo internacional, licencia de uso de marca y licencia de uso de software) que, también, pueden resultarles interesantes.



## ALFONSO ORTEGA GIMÉNEZ

Doctor Honoris Causa por la Universidad Autónoma San Sebastián de San Lorenzo (Paraguay) y por el Instituto Interamericano de Investigación y Docencia en Derechos Humanos (México); Doctor en Derecho; Premio extraordinario de Doctorado; Licenciado en Derecho y Master en Comercio Internacional por la Universidad de Alicante. Profesor Titular de Derecho internacional privado de la Universidad Miguel Hernández de Elche (UMH). Director del Observatorio Provincial de la Inmigración de

Alicante. Vicedecano de Grado en Derecho de la UMH. Director del Máster Universitario en Abogacía de la UMH. Director de la Cátedra de Relaciones Privadas Internacionales UMH-Ilustre Colegio de Abogados de Orihuela. Ha participado, como autor, coautor, director y/o coordinador en más de 225 libros. Consejero académico del despacho profesional GRUPO ASESOR ROS (<https://www.rosgruposasosor.es>)

PVP 20,00 €

ISBN: 978-84-1194-672-8



9 788411 946728