



Jornada de Difusión del Proyecto Yo Exporto Aceite

Mengíbar, 4 de Junio de 2014



UNIVERSIDAD DE JAÉN



CONTRATACIÓN ELECTRÓNICA INTERNACIONAL Y SECTOR OLEÍCOLA



Gloria Esteban de la Rosa
Investigadora Principal del Proyecto
Universidad de Jaén

Proyecto de Investigación de Excelencia

“Fortalezas y debilidades en la comercialización del sector oleícola provincial de Jaén: el caso de las pequeñas y medianas empresas” (cod. PI10-AGR-5961)

Concedido a la Universidad de Jaén por la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía y financiado por la citada Consejería, el Ministerio de Ciencia e Innovación y la Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología (FECYT)

Proyecto de Investigación de Excelencia

Génesis del proyecto:

1. **Más de una década** de estudios e investigaciones en el ámbito de la internacionalización del sector oleícola
2. **Proyecto financiado por la Universidad de Jaén** (2004-2006): publicación
3. **Proyecto financiado por el Ministerio de Educación** (2006-2009): resultados en publicaciones científicas
4. Conducido al **Proyecto de Excelencia** (2001-2015)
5. Principal mérito: **carácter interdisciplinar** del equipo de personas que integran estos proyectos y su sostenibilidad en el tiempo

Proyecto de Investigación de Excelencia

Resultados, que pusieron de relieve que:

1. La distribución internacional del aceite de oliva se hace a través de **cadena de contratos de compra-venta**, lo que hace que el precio final del producto sea muy superior al precio inicial
2. **El productor (PYME) no tiene contacto directo con los clientes o consumidores finales y, por ello, no conoce sus preferencias ni puede adaptar el producto**
3. La **TV es una forma directa de acceso a un mercado extranjero**, que no se emplea preferentemente en el momento actual de forma generalizada por las empresas del sector
4. Sin embargo, constituye una **herramienta fundamental** para la internacionalización del sector oleícola provincial
5. Es preciso **conocer su funcionamiento**

Proyecto Yo Exporto Aceite

Desarrollo del Proyecto (2011-2015):

- **Amplio equipo de personas**, de distintos perfiles, pero, en particular, profesores/as e investigadores de las Universidades de Jaén y Granada, así como personal técnico (más de 20)
- **Marcado carácter interdisciplinar del equipo**, en el que se integran personas del campo del Derecho, empresa, estadística, informática, filología, economía, marketing, ingeniería industrial y química
- Además, contamos con la empresa **Mengisoft** así como con el Centro tecnológico **CITOLIVA**, como entidades integrantes del equipo
- Y, por último, con una pluralidad de **empresas colaboradoras y profesionales**, con los que hemos mantenido una pluralidad de encuentros para conocer de una forma más cercana la realidad del sector oleícola provincial, así como español

Proyecto Yo Exporto Aceite

FASES DE EJECUCIÓN:

1º Fase: Grupos de discusión con empresas y profesionales del sector

2ª Fase: Diseño de la arquitectura del Sitio web Yo Exporto Aceite.
Reuniones del equipo investigador y técnico

3º Fase: Creación del Sitio web www.yoexportoaceite.com

4ª Fase: Desarrollo de la Tienda Virtual para la exportación del aceite de oliva. ¿Cómo exportar en un clic?

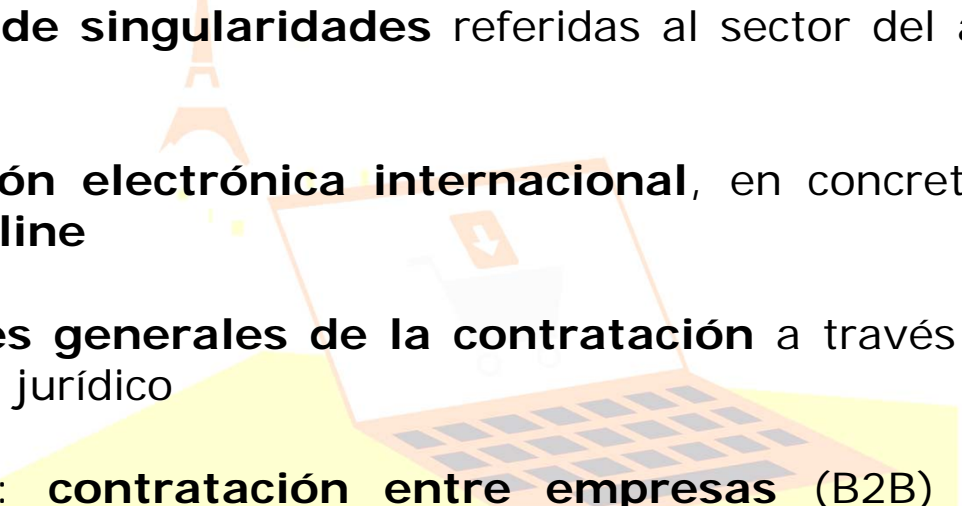
5ª Fase. Difusión de Resultados

6ª Fase: Elaboración de estudios científicos

Cada fase ha ido acompañada de **Iniciativas de formación:** - Cursos de Especialización y - **Título de Experto en Comercio internacional y Nuevas tecnologías.** Además, en colaboración con el **Observatorio de las Nuevas tecnologías (UJA)**, se proyecta una formación **específica sobre el uso de la Tienda online**

Contratación electrónica internacional y Sector oleícola

Sumario:

- 1.- **Ausencia de singularidades** referidas al sector del aceite de oliva, en principio
 - 2.- **Contratación electrónica internacional**, en concreto, a través de una **Tienda Online**
 - 3.- **Condiciones generales de la contratación** a través de una Tienda online: régimen jurídico
 - 4.- Diferencias: **contratación entre empresas (B2B)** y **contratación entre empresas y consumidores (B2C)**
 - 5.- Conclusiones y **Consideraciones finales**
- 

Contratación electrónica internacional y Sector oleícola

Ausencia de singularidades cuando se trata del sector oleícola

- Salvo por el hecho de la escasa utilización **de la Tienda online** para la exportación
- Sólo se explica por la **persistencia de las prácticas tradicionales: carácter tradicionalista del sector**
- El exportador oleícola ha de llegar al cliente final, sea empresario sea consumidor y conocer sus gustos y preferencias.
- Y todo ello, con la finalidad de **obtener el valor añadido resultante de la comercialización del producto**

Contratación electrónica internacional y Sector oleícola

Contratación electrónica internacional a través de una Tienda on line

- 1.- **Contratos de adhesión**, cuyas cláusulas están predispuestas
- 2.- Es preciso **evitar que puedan considerarse cláusulas abusivas** (a favor sólo de una de las partes)
- 3.- El medio electrónico es el **canal a través del que se llega a la formación del contrato**, lo que pone en juego las reglas existentes en el ámbito de la contratación entre ausentes
- 4.- Además, existe una **normativa específica de la Unión Europea**, que tiene la finalidad de tutelar al cliente en la compra-on line, que tiene que cumplir necesariamente el exportador oleícola: **envío de un acuse de recibo** del pedido
- 5.- Se trata de un **contrato internacional**

Contratación electrónica internacional y Sector oleícola

Condiciones Generales de la contratación

1. Son **necesarias** cuando se trata de la venta *online* de aceite de oliva
2. Ha de indicarlas el exportador en el Sitio web para que **sean aceptadas por el cliente**
3. Han de ser consultadas **antes de realizar el pedido**
4. El exportador español ha de suministrarlas de forma que **puedan ser almacenadas por el cliente**
5. Cuando se trata de un contrato internacional, **ha de indicarse el ordenamiento que las regula**, para evitar sorpresas (p.ej., se regulan por el Derecho español)

Contratación electrónica internacional y Sector oleícola

Contratación B2B y B2C:

- 1.- En la venta online, es preciso diferenciar entre la contratación entre empresarios (**B2B**) y con consumidores (**B2C**)
- 2.- Cuando se trata de **la contratación B2C**, se aplican un conjunto de disposiciones que tienen una finalidad de tutelar la posición débil del consumidor (TRLGCU), a título de normas materialmente imperativas
- 3.- Ahora bien, se diferencia entre el **consumidor activo** y el **pasivo**

Consideraciones finales y Conclusiones:

- 1.- Hay que indicar en el documento de condiciones generales de la contratación, que **el contrato se regula por la ley española**, de acuerdo con el art. 3 del Reglamento 593/2008
- 2.- La venta online de los aceites de oliva a través de una TV **es un reto**. Hemos diseñado una **TV Prototipo gratuita** para afrontarlo



Dra. Gloria Esteban de la Rosa
Catedrática acreditada de Derecho internacional privado
Universidad de Jaén
gesteban@ujaen.es

Promueve



UNIVERSIDAD DE JAÉN

Financia



Colabora

