Entorno jurídico - contratación internacional

MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA / MBA IN INTERNATIONAL MANAGEMENT

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL MENÉNDEZ PELAYO

Másteres Universitarios

Este documento puede utilizarse como documentación de referencia de esta asignatura para la solicitud de reconocimiento de créditos en otros estudios. Para su plena validez debe estar sellado por la Secretaría de Estudiantes UIMP.

DATOS GENERALES

Breve descripción

Los principales objetivos de la asignatura son:

• Comprender la importancia que tiene el contrato en toda operación de comercio internacional.
• Identificar cuáles son los riesgos más importantes en las operaciones internacionales.
• Conocer el contenido obligacional de las partes en los contratos agencia, comisión, distribución y franquicia y las cláusulas más importantes de cada uno de ellos.
• Analizar las posibles estrategias de implantación en mercados exteriores a través de una joint venture.
• Estrategia de internacionalización. La selección del contrato.
• Conocer el marco legal internacional de la protección de los derechos de propiedad industrial.

Título asignatura

Entorno jurídico - contratación internacional

Código asignatura

102804

Curso académico

2024-25

Planes donde se imparte

MÁSTER UNIVERSITARIO EN GESTIÓN INTERNACIONAL DE LA EMPRESA / MBA IN INTERNATIONAL MANAGEMENT

Créditos ECTS

2

Carácter de la asignatura

OBLIGATORIA

Duración

Cuatrimestral

Idioma

Español/inglés

CONTENIDOS

Contenidos

SESIÓN 1:
• Presentación del módulo de Entorno Jurídico Internacional.
• Definición de contrato, contrato mercantil y contrato mercantil internacional
• Caso 1º: Análisis de Riesgos

SESIÓN 2:
• Concepto de contrato y clases.
• Elementos esenciales de los contratos
• El contrato mercantil internacional
• Caso 2º: Error en el objeto/invalidez del consentimiento del contrato

SESIÓN 3:
• Ley aplicable a los contratos internacionales.
• Tribunales competentes
• Arbitraje
• Caso 3º: Determinación de los Tribunales y Ley aplicable.

SESIÓN 4:
• La Convención de Viena de 1980. Ámbito de aplicación.
• La formación del contrato
• Caso 4º: Oferta comercial.

SESIÓN 5:
• Obligaciones de las partes en la compraventa internacional: Obligaciones del vendedor, del comprador y comunes.
• Caso 5º: Transmisión de Riesgos

SESIÓN 6:
• Incumplimiento y fuerza mayor
• Caso 6º: Cláusula de daños y perjuicios
• Caso 7º: Obligaciones de las partes

SESIÓN 7:
• Clase práctica: Cláusulas más importantes del contrato de compraventa internacional
• Caso 8º: Cumplimiento del contrato. Compensación indemnizatoria
• Caso 9º: Contrato de compraventa (revisión de un contrato)

SESIÓN 8:
• Contratos de agencia, comisión, distribución y franquicia. Diferencias.
• Caso 10º: Planificación jurídica de una operación

SESIÓN 9:
• El contrato de agencia y comisión internacional. Análisis del contenido.
• Caso 11º: Indemnización de un agente internacional

• Caso 12º: Agencia Internacional en la Unión Europa (y comentario de Sentencia)

SESIÓN 10:

• El contrato de distribución internacional y franquicia.
• Caso 13º: Fondo de clientela en el contrato de distribución.
• Caso 14º: Revisión de un contrato de distribución

SESIÓN 11:

• El contrato de Joint Venture y breve referencia a la propiedad industrial e intelectual.
• Revisión de contenidos

Nota sobre el contenido: El orden en el que se realicen los casos enumerados variará en función del criterio de cada profesor. Con anterioridad al inicio de las clases presenciales se podrá incorporar nuevos casos a los inicialmente propuestos y/o suprimir alguno de los previstos.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y DE FORMACIÓN

Conocimientos

CO1 - Aprender sobre analíticas para la gestión de empresas en entornos dinámicos y complejos, tal como es el entorno internacional.

CO2 - Adquirir un cuerpo de conocimientos teóricos y prácticos, así como las habilidades de aprendizaje, que permitirá a aquellos que sigan interesados continuar desarrollando estudios posteriores más especializados en el ámbito de la investigación avanzada o estudios de doctorado.

CO3 - Dominar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje.

CO4 - Comprender los conceptos, teorías e instrumentos para analizar y desarrollar planes de internacionalización empresarial.

CO6 - Adquirir las técnicas para la redacción profesional de documentos y la presentación de informes en el ámbito de los negocios internacionales.

CO8 - Conocer los principales aspectos legales y fiscales que afectan directa o indirectamente a los procesos de internacionalización empresarial.

CO10 - Comprender los procesos internos, las relaciones interdepartamentales y los diferentes roles que se dan en las organizaciones de las empresas suministradoras y en los organismos y empresas compradores, y su incidencia en la negociación de los contratos internacionales.

CO11 - Aprender a valorar los riesgos de las empresas al abordar proyectos internacionales complejos, así como conocer algunos aspectos esenciales que determinan el éxito o el fracaso de los proyectos.

CO13 - Aprender a incorporar el concepto de sostenibilidad en los proyectos empresariales e institucionales, identificando sus ámbitos concretos de aplicación práctica.

CO14 - Aprender a incorporar otros conceptos de las ODS, también relevantes para las empresas internacionales, en sus proyectos, identificando sus ámbitos concretos de aplicación práctica.

Habilidades

H1 - Aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos, con un alto grado de autonomía, en empresas tanto nacionales como internacionales, sean pequeñas o medianas o empresas de dimensión más multinacional, e incluso en organizaciones no empresariales pero cuya gestión requiera una visión internacional.

H2 - Aplicar las capacidades de análisis adquiridas en la definición y planteamiento de nuevos problemas y en la búsqueda de soluciones tanto en un contexto empresarial de ámbito nacional como internacional.

H3 - Ser capaz de recabar, registrar e interpretar datos macroeconómicos, información de países, información sectorial y empresarial, datos financieros y contables, datos estadísticos, y resultados de investigaciones relevantes para sistematizar los procesos de toma de decisiones empresariales en entornos internacionales.

H4 - Aplicar el procedimiento adecuado a la consecución de un objetivo empresarial de ámbito internacional.

H5 - Evaluar la relación existente entre empresas y el marco institucional en el que se desarrollan las actividades.

Competencias

C1 - Trabajar en equipos multidisciplinares y multiculturales, en situaciones de alta exigencia en cuanto a tiempos (plazos de diseño y ejecución de proyectos y casos) y resultados se refiere.

C2 - Desarrollar actividades empresariales y personales dentro de los comportamientos éticos y de responsabilidad social más estrictos, así como para desarrollar una sensibilidad hacia temas sociales y medioambientales.

C3 - Expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita en español e inglés, manteniendo una imagen adecuada en su actividad profesional.

C5 - Trabajar en equipo primando la precisión de los resultados y la solvencia y originalidad de las proposiciones.

C6 - Liderar y desarrollar procesos de negociación empresarial internacional.

PLAN DE APRENDIZAJE

Actividades formativas

Denominación	Horas	% presencial
AF1 Clases magistrales	15	100
AF2 Clases prácticas	5	100
AF3 Trabajos individuales y en grupo	15	5
AF5 Trabajo autónomo del estudiante	15	0

Metodologías docentes

• Clase magistral expositiva: el profesor explica los distintos apartados teóricos y nociones claves del módulo.

• Trabajo individual: lecturas sobre cuestiones de interés que profundicen o amplíen el temario del módulo.

• Trabajos docentes - Clases interactivas presenciales: seminarios de discusión y talleres

• Estudios de casos, resolución de problemas y ejercicios prácticos en grupo o individuales: resolución, puesta en común y discusión en clase de casos prácticos que faciliten la comprensión del módulo y generen en el alumnado la necesidad de aplicar y profundizar los conceptos tratados.

Resultados de aprendizaje

Al finalizar la asignatura el alumno será capaz de:

• Comprender la trascendencia e importancia de la previsión y solución de los riesgos más usuales en la operativa internacional de las empresas: análisis de riesgos y su trascendencia práctica.

• Conocer la normativa internacional y de la Unión Europea más relevante, que afecte a la contratación internacional.

• Disponer de unos recursos conceptuales y técnicos sólidos sobre las obligaciones contractuales en general, y sobre determinados tipos de contratos en especial.

• Comprender la importancia de la elección del contrato más adecuado a las estrategias de internacionalización diseñadas por las empresas.

• Desarrollar del contenido de los contratos como forma de evitar riesgos innecesarios en una operación internacional.

• Adquirir técnicas para la redacción e interpretación de documentos contractuales. La negociación de los contratos.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Descripción del sistema de evaluación

La calificación final en su convocatoria ordinaria se determinará en función de un examen final escrito para evaluar los conocimientos teóricos adquiridos por el alumno/a a partir de casos prácticos y/o preguntas tipo test. Se valorará la asimilación de conocimientos teóricos sobre los cuales versa el programa y que habrán sido objeto de reflexión y trabajo a lo largo del módulo. También incidirá en la capacidad para aplicar dichos conocimientos teóricos para la resolución de situaciones prácticas controvertidas.

La prueba test contempla cuatro respuestas alternativas de las cuáles una sola es correcta. Cada pregunta respondida erróneamente restará un tercio de una pregunta bien. Si el número de respuestas erróneas tuviera como consecuencia que la puntuación fuera negativa, la calificación final sería de cero.
El profesor podrá aumentar o disminuir hasta un +/- 10% la nota final alcanzada de acuerdo a la participación de cada alumno tanto cuantitativa (número de intervenciones) como cualitativa (oportunidad y calidad de las intervenciones) durante las sesiones lectivas, así como la atención prestada en clase y actitud respecto a compañeros y profesores.
En las convocatorias 2ª y siguientes, la calificación dependerá de la/s prueba/s (escritas tipo test, tipo ensayo, trabajos, pruebas orales, etc.) que serán determinadas por los docentes y comunicadas con antelación suficiente al alumnado

PROFESORADO

Profesor responsable

Morros Cámara, Luis

Licenciado en Derecho.

Socio fundador del despacho Tempus Iuris Abogados.

Profesorado

Velasco Gatón, Natalia

Licenciada en Derecho, Ciencias Políticas, Filosofía Pura y Humanidades.

Universidad Pontificia de Salamanca.

CEX (MIM UIMP), UFV (cursos para empresas)

CEO NVG Asesoría Internacional SL.

Gutiérrez García de Cortázar, Elena

Licenciada en Derecho y CC Empresariales.

ICEX

Lanzón Martínez, Fernando

Licenciado en Derecho - Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales .

Socio responsable del área de Derecho Procesal y Arbitraje de Evergreen Legal.

ICEX .

BIBLIOGRAFÍA Y ENLACES RELACIONADOS

Bibliografía

Lecturas obligatorias:

Junto con el material didáctico se facilitarán una o dos lecturas obligatorias (que podrán ser en otro idioma) y que no serán tratadas en las sesiones programadas, correspondiendo al alumnado su estudio de forma individual y fuera del aula. El contenido de las lecturas será objeto de examen. Las lecturas seleccionadas implicarán una labor de investigación individual, tanto doctrinal como terminológica.
Libros:

• Calvo, A. L. y Carrascosa, J. (2016), Derecho internacional privado. 16ª ed. Volúmenes I y II, Granada: Comares.
• Carbajo, F. (Dir.) (2015), Los contratos de distribución en las propuestas armonizadoras del derecho contractual europeo. Repercusiones en el derecho español y en la práctica contractual. Valencia: Tirant lo Blanch y Ediciones Universidad de Salamanca.
• Morros, L., Lanzón, F., Díez, L., e Ibisate de Dios, A. (2023): “Aspectos jurídicos de la internacionalización”, en Arteaga Ortiz, J. (coord.), Manual de internacionalización: técnicas, herramientas y estrategias necesarias para afrontar con éxito el proceso de internacionalización. Madrid: ICEX (https://www.icex-ceco.es/libreria/descargar/273574?f=imagen/pdf/Manual%20ICEX_301023.pdf).
• Vázquez, D. (Dir.) (2010), Aspectos Los contratos de distribución comercial. Novedades legislativas y jurisprudenciales. Valencia: Tirant lo Blanch