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

102202

Curso académico

2025-26

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

Castellano e Inglés

CONTENIDOS

Contenidos

SESIÓN 1:

- Presentación del profesor a los alumnos 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 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: Obligaciones del vendedor, del comprador y comunes.
- Caso 5º: Transmisión de Riesgos

SESIÓN 6:

- Incumplimiento y fuerza mayor
- Caso 7º: Cláusula de daños y perjuicios
- Caso 6º: 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)
- Caso 10º: Redacción de un contrato de compraventa

SESIÓN 8:

- Contratos de agencia, comisión, distribución y franquicia. Diferencias
- Caso 11º: Planificación jurídica de una operación

SESIÓN 9:

- El contrato de agencia y comisión internacional.
- Caso 12º: Indemnización de un agente internacional

SESIÓN 10:

- El contrato de distribución internacional.
- Caso 13º: Agencia Internacional en Europa (y comentario de Sentencia)

SESIÓN 11:

- Clase práctica. Cláusulas más importantes del contrato de Agencia Internacional
- Caso 14º: Contrato de agencia internacional

SESIÓN 12:

- El contrato de Joint Venture
- Caso 15º: Propuesta comercial

SESIÓN 13:

- Breve referencia a la propiedad industrial e intelectual
- Revisión de contenidos

Nota: 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y DE FORMACIÓN

Generales

CG1.- Los titulados sabrán 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.

CG2.- Los titulados sabrán 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.

CG3.- Los titulados desarrollarán capacidades analíticas para la gestión de empresas en entornos dinámicos y complejos, tal como es el entorno internacional.

CG4.- Los titulados poseerán las habilidades para 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.

CG5.- Los titulados poseerán 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.

CG6.- Los titulados tendrán una amplia experiencia y capacidad de trabajar en equipos multidisciplinares y, bajo presión en cuanto a tiempos (plazos de ejecución de proyectos y casos) y resultados se refiere.

CG7.- Los titulados adquirirán los valores y actitudes necesarias para establecer y 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.

CG8.- Los titulados deberán expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita, manteniendo una imagen adecuada en su actividad profesional.

CG9.- Los titulados deberán dominar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje.

Específicas

CE1.- Comprender los conceptos, teorías e instrumentos para analizar y desarrollar planes de internacionalización empresarial.

CE2.- Capacidad para elegir y aplicar el procedimiento adecuado a la consecución de un objetivo empresarial.

CE3.- Evaluar la relación existente entre empresas y el marco institucional en el que se desarrollan las actividades.

CE6.- Capacidad para trabajar en equipo primando la precisión de los resultados y la solvencia y originalidad de las proposiciones.

CE10.- Adquirir las técnicas para la redacción profesional de documentos y la presentación de informes en el ámbito de los negocios internacionales.

CE12.- Conocimiento de los principales aspectos legales y fiscales que afectan directa o indirectamente a los procesos de internacionalización empresarial.

CE15.- Capacidad para liderar y desarrollar procesos de negociación empresarial.

CE17.- Comprensión de los procesos internos, las relaciones inter-departamentales 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.

CE18.- 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.

PLAN DE APRENDIZAJE

Actividades formativas

AF1.- Clases magistrales: desarrollo de contenidos teóricos y de los conceptos de las asignaturas. La clase magistral se define como un tiempo de enseñanza ocupado principalmente por la exposición continua del profesor. Los alumnos tienen la posibilidad de participar, preguntar o exponer su opinión, pero por lo general escuchan y toman notas (15 horas - 100% presencialidad).

AF2.- Clases prácticas: aplicación de contenidos teóricos al análisis de problemas concretos que permiten al estudiante comprender y asimilar los contenidos. Incluyen exposiciones, conferencias con directivos/profesionales expertos en el área o caso de estudio, seminarios, debates y puestas en común con análisis de los contenidos desarrollados en las sesiones teóricas. Se realizan mediante talleres, estudios de casos, resolución de ejercicios y problemas con una participación activa del alumno (5 horas - 100% presencialidad).

AF3.- Trabajos individuales y en grupo: desarrollo de los contenidos teóricos de forma autónoma (búsqueda de información, análisis y registro, redacción de documentos e informes, realización de cuestionarios) y su aplicación al estudio de casos, con exposición pública de las conclusiones individualmente o en grupo (15 horas - 5% presencialidad).

AF5.- Trabajo autónomo del estudiante: aquí se considera la actividad del alumno de estudio de la materia, búsqueda de información, análisis y registro, redacción de documentos, diseño de presentaciones, participación en grupos de lectura y el estudio y la preparación de exámenes. Incluye la utilización del campus virtual y la actividad del estudiante en él así como el uso de TICs y herramientas informáticas, realizando diversas tareas como ejercicios de autoevaluación o la participación en foros y la consulta de bases de datos para obtener bibliografía y material documental (15 horas - 0% presencialidad).

Metodologías docentes

MD1.- Clase magistral expositiva: el profesor explica las nociones claves y de vanguardia en la disciplina en cuestión.

MD2.- Trabajo individual de los alumnos: lecturas, informes, notas técnicas, cuestionarios de autoevaluación, y búsqueda de información adicional.

MD4.- Estudios de casos, resolución de problemas y ejercicios prácticos en grupo o individuales: resolución, puesta en común y discusión en clase, mediante seminarios, de casos prácticos elegidos previamente.

La asignatura estará basada en el estudio y presentación de los distintos apartados teóricos con clases presenciales, apoyado en el análisis de casos prácticos que generan en el alumnado la necesidad de aplicar y profundizar los conceptos tratados.

Resultados de aprendizaje

- 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.
- Analizar 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.
- Analizar y comprender la importancia de la elección del contrato más adecuado a las estrategias de internacionalización diseñadas por las empresas.
- Analizar y desarrollar el 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.
- Conocer ejemplos y analizar en equipo casos prácticos sobre los contenidos tratados.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Descripción del sistema de evaluación

SE2.- Pruebas de conocimiento: exámenes finales (ponderación mínima 100% y máxima 100%)

La evaluación de la asignatura en su **convocatoria ordinaria** se realiza mediante un examen final escrito para evaluar los conocimientos teóricos adquiridos por el alumno a partir de casos prácticos 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 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.

En las **convocatorias 2ª y siguientes**, el 100% de la calificación dependerá exclusivamente del examen que podrá ser tipo test y/o tipo ensayo y cuyo formato será avisado con antelación suficiente.

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.

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

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., Díez, L., y Gutierrez, E. (2017): "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.

Vázquez, D. (Dir.) (2010), *Los contratos de distribución comercial. Novedades legislativas y jurisprudenciales*. Valencia: Tirant lo Blanch.