

**Proyecto/Guía docente de la asignatura**

Se debe indicar de forma fiel cómo va a ser desarrollada la docencia. Esta guía debe ser elaborada teniendo en cuenta a todos los profesores de la asignatura. Conocidos los espacios y profesorado disponible, se debe buscar la máxima presencialidad posible del estudiante siempre respetando las capacidades de los espacios asignados por el centro y justificando cualquier adaptación que se realice respecto a la memoria de verificación. Si la docencia de alguna asignatura fuese en parte online, deben respetarse los horarios tanto de clase como de tutorías). La planificación académica podrá sufrir modificaciones de acuerdo con la actualización de las condiciones sanitarias.

Asignatura	CONTRATACIÓN INTERNACIONAL		
Materia	DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL		
Módulo	ENTORNO LEGISLATIVO		
Titulación	MÁSTER EN COMERCIO EXTERIOR		
Plan	631	Código	52281
Periodo de impartición	Segundo Semestre	Tipo/Carácter	OBLIGATORIO
Nivel/Ciclo	Máster	Curso	1ª
Créditos ECTS	4		
Lengua en que se imparte	Español		
Profesor/es responsable/s	Mª Eugenia Serrano Chamorro Begoña González Acebes Diana Gluhaia		
Datos de contacto (E-mail, teléfono...)	eugenia@emp.uva.es bgacebes@uva.es diana.gluhaia@uva.es		
Departamento/s	Derecho Civil Derecho Mercantil, del Trabajo e Internacional Privado.		



1. Situación / Sentido de la Asignatura

1.1 Contextualización

El estudio del marco legislativo de la contratación internacional resulta obligado en un Master en Comercio Exterior, enfocado desde una perspectiva práctica, que es la que se sigue en esta asignatura.

Por ello, analizaremos y estudiaremos las principales normativas y Convenios aplicables, partiendo de las reglas generales de la Unión Europea.

Cómo redactar y a qué compromete un contrato, qué pautas deben seguirse, cuándo el contrato se ha perfeccionado.....son algunas de las cuestiones que se pretenden estudiar en este módulo.

A ello debe añadirse que los contratos internacionales por su propia naturaleza están conectados con varios Ordenamientos jurídicos siendo preciso determinar qué Derecho debe aplicarse a estos contratos y qué Tribunales serán competentes para la resolución de las controversias que puedan surgir

1.2 Relación con otras materias

DIRECCIÓN DE EMPRESAS INTERNACIONALES.

MERCADO INTERIOR Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

1.3 Prerrequisitos

No existen.



2. Competencias

2.1 Generales

G2. Saber comprender lo que implican los procesos de globalización mundial del comercio y la economía para una empresa que pretenda competir en los mercados internacionales.

G3. Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar una empresa en mercados internacionales.

G5. Adquirir las habilidades de aprendizaje necesarias que le permita continuar formándose en Comercio Exterior de forma autónoma.

2.2 Específicas

E1. Conocer la evolución del comercio exterior en su historia más reciente, así como saber los aspectos teóricos relativos al comercio exterior y las alternativas y prácticas adecuadas para la expansión o la restricción del mismo.

E3. Adquirir la capacidad de elaborar con rigor estrategias de internacionalización de una empresa o sector.

E5. Conocer, saber relacionarse y actuar de forma proactiva con las instituciones públicas y privadas que pueden ayudar a una empresa en su expansión internacional.



3. Objetivos

- Utilizar la terminología jurídica propia de los contratos internacionales.
- Identificar los distintos elementos de un contrato.
- Calificar desde el punto de vista jurídico los contratos más frecuentes del comercio internacional.
- Conocer el régimen jurídico de la contratación electrónica.
- Determinar el Derecho aplicable a los contratos internacionales.
- Saber cuál es el régimen jurídico de la compraventa internacional de mercancías.
- Saber aplicar los conocimientos teóricos a supuestos prácticos.
- Conocer los fundamentos de la licitación internacional pública de bienes, obras y servicios.





4. Contenidos y/o bloques temáticos

Bloque 1: “La contratación. Configuración general del contrato”

Carga de trabajo en créditos ECTS: 1.92

a. Contextualización y justificación

Los contratos son los actos en los que se materializan la mayoría de las operaciones comerciales internacionales. De ahí la importancia de conocer los elementos fundamentales de todo contrato y la amplia tipología de contratos, en especial la contratación electrónica

b. Objetivos de aprendizaje

- Conocer la variedad de normas jurídicas de nuestro entorno.
- Estudiar las características concretas de los contratos en general dada la dificultad de sus matices jurídicos.
- Relacionar a las partes intervinientes en la redacción del contrato guiándoles para una correcta ejecución del contrato.
- Conocer el régimen jurídico de la contratación electrónica

c. Contenidos

Los contratos:

- Elementos esenciales.
- Tipos de contratos.
- La contratación electrónica

d. Métodos docentes

Lección magistral participativa, estudio de casos y seminario.

e. Plan de trabajo

10 sesiones presenciales:

- 5 sesiones (7,5 horas): Lecciones magistrales.
- 3 sesiones (4,5 horas): Estudio de casos.
- 2 sesiones (3 horas): Seminario de carácter práctico.

f. Evaluación

g. Material docente

Es fundamental que las referencias suministradas este curso estén actualizadas y sean completas. Los profesores tienen acceso, a la plataforma Leganto de la Biblioteca para actualizar su bibliografía recomendada



("Listas de Lecturas"). Si ya lo han hecho, pueden poner tanto en la guía docente como en el Campus Virtual el enlace permanente a Leganto.

g.1 Bibliografía básica

CABELLO GONZÁLEZ, J.M.: Contratación internacional. Guía práctica. ESIC.2000.

COTINO HUESO, Lorenzo: Consumidores y usuarios ante las nuevas tecnologías. Ed. Tirant lo Blanch, 2008.

DÍEZ MORENO, Fernando: Manual de Derecho de la UNIÓN Europea. Ed. Civitas, 2010.

g.2 Bibliografía complementaria

CABALLERO MIGUEZ y otros: Comercio Internacional. GESBIBLO, 2006.

ECHEVARRIA SAENZ, J.A.: El comercio electrónico. EDISOFER, 2001.

JEREZ RIESCO, J L.: Comercio internacional. ESIC.2007.

g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)

h. Recursos necesarios

i. Temporalización

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
1.92	Segundo semestre

Bloque 2: “El Derecho Internacional de los contratos”

Carga de trabajo en créditos ECTS: 1.92

a. Contextualización y justificación

El incremento de la contratación internacional en un contexto de globalización de los mercados

b. Objetivos de aprendizaje

- Identificar el tribunal internacionalmente competente para conocer de los litigios derivados de la contratación internacional.
- Determinar la ley material aplicable a los contratos internacionales

c. Contenidos

- Determinación de la competencia judicial internacional en los litigios derivados de los contratos internacionales.
- Determinación del Derecho aplicable a los contratos internacionales.
- Examen de los principales contratos internacionales (compraventa de mercancías, agencia, franquicia, distribución, seguro, Joint Venture, etc.).
- Fundamentos de la licitación internacional pública de bienes, obras y servicios.

d. Métodos docentes

Lección magistral participativa, estudio de casos y seminario.

e. Plan de trabajo

- . 10 sesiones presenciales:
 - 6 sesiones (9 horas): Lecciones magistrales.
 - 4 sesiones (6 horas): Estudio de casos

f. Evaluación

Prueba escrita y casos teóricos-prácticos

g. Bibliografía básica

CALVO CARAVACA, A.L. y CARRASCOSA GONZÁLEZ, J.: Derecho internacional privado. Volumen II 18ª Edición, Comares, Granada, 2018.

FERNANDEZ ROZAS, J.C. y otros: Derecho de los negocios internacionales, 5ª Ed. Madrid, Iustel, 2016.

ORTEGA GÍMENEZ, A., Guía práctica de contratación internacional, 3. Ed., Madrid: ESIC, 2014

h. Bibliografía complementaria

CEBRIAN SALVAT, M. A., El contrato de franquicia en derecho internacional privado europeo, Madrid [etc.]: Marcial Pons, 2018.

RODRÍGUEZ RODRIGO, J., Contratos internacionales de distribución comercial en el derecho internacional privado de la Unión, Granada: Comares, 2013.



CALVO CARAVACA, A.L. y CARRASCOSA GONZÁLEZ, J. (autores y directores), CAAMIÑA DOMÍNGUEZ, C., Litigación internacional en la Unión Europea II: la ley aplicable a los contratos internacionales. Comentario al Reglamento Roma I, Vol. II, Cizur Menor, Aranzadi, 2017.

SÁNCHEZ LORENZO, S., (coord.), ARENAS GARCÍA, R., (et. al.), Cláusulas en los contratos internacionales: redacción y análisis, Barcelona: Atelier, 2012.

i. Recursos necesarios

ICEX España Exportación e Inversiones: <https://www.icex.es/icex/es/index.html>

Sentencias y laudos sobre textos de la CNUDMI (CLOUT) http://www.uncitral.org/uncitral/es/case_law.html

InfoCuria- Jurisprudencia del Tribunal de Justicia <https://curia.europa.eu>

Contratos y Documentos internacionales

<https://www.globalnegotiator.com/es/>

j. Temporalización

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
1,92	Segundo semestre

5. Métodos docentes y principios metodológicos

Lección magistral participativa, estudio de casos y seminario.

6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura

ACTIVIDADES PRESENCIALES o PRESENCIALES A DISTANCIA ⁽¹⁾	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Clases teóricas	8	Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	17
Clases prácticas	8	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	17
Actividades académicamente dirigidas	3	Realización de trabajos , informes, memorias, ...	17
Evaluación	1	Preparación orientada a la evaluación	15
Total presencial	20	Total no presencial	66
TOTAL presencial + no presencial			86

(1) Actividad presencial a distancia es cuando un grupo sigue una videoconferencia de forma síncrona a la clase impartida por el profesor.

7. Sistema y características de la evaluación

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Trabajos entregados	25%	
Participación en clase	25%	
Examen final escrito	50%	

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- **Convocatoria ordinaria:**
 - ...Los señalados en la tabla anterior.
- **Convocatoria extraordinaria:**
 - ...Los señalados en la tabla anterior.

8. Consideraciones finales