



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2025 - 2026

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura

Nombre completo	Negociación y contratación internacional
Código	E000003900
Título	Máster Universitario en Asuntos Internacionales: Economía, Política y Derecho por la Universidad Pontificia Comillas
Impartido en	Máster Universitario en Asuntos Internacionales: Economía, Política y Derecho [Primer Curso]
Nivel	Postgrado Oficial Master
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	4,0 ECTS
Carácter	Optativa
Responsable	Prof. Dr. D. Carlos Llorente Gómez de Segura
Horario de tutorías	Previa petición por mail

Datos del profesorado

Profesor

Nombre	Carlos Llorente Gómez de Segura
Departamento / Área	Departamento de Derecho Privado
Despacho	--
Correo electrónico	cllorente@icade.comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura

Prerrequisitos

No son necesarios requisitos previos

Competencias - Objetivos

Competencias

GENERALES

CGI03	Capacidad de resolución de problemas y toma de decisiones en un contexto internacional	
	RA1	Comprensión adecuada de los problemas planteados, identificando las cuestiones jurídicas y/o políticas sustanciales frente a las marginales, así como la secuencia que debe seguirse para su resolución.
	RA2	Utilización correcta de los conocimientos teóricos adquiridos para la resolución de los problemas o casos prácticos planteando, en su caso, diversas alternativas suficientemente razonadas y argumentadas desde los ámbitos político y jurídico.



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2025 - 2026

CGI04	Capacidad de gestión de la información de fuentes diversas que integran el ámbito internacional	
	RA1	Capacidad para tratar la información: búsqueda y selección de la información necesaria, estableciendo conexiones e interrelaciones entre datos distintos.
	RA1	Conocimiento y manejo de distintos medios y fuentes para la obtención de la información: textos y manuales especializados, Internet, bases de datos, etc.
CGI06	Capacidad de comunicación oral y escrita en una segunda lengua	
	RA1	Comprensión de los textos escritos especializados en inglés
	RA2	Capacidad para redactar informes políticos y jurídicos en inglés.
	RA3	Capacidad para expresarse correctamente en esa lengua, utilizando un vocabulario preciso y adecuado al realizar presentaciones orales o participando en debates.
CGP10	Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo multicultural	
	RA1	Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo multicultural.
	RA2	Capacidad para valorar el trabajo propio y las aportaciones de los demás; realizar propuestas para el reparto del trabajo que optimice las capacidades de cada uno de los miembros del grupo.
	RA3	Respeto hacia las opiniones ajenas y búsqueda de fórmulas para la negociación y la obtención de una solución satisfactoria
CGP11	Reconocimiento y respeto a la diversidad y multiculturalidad	
	RA1	Capacidad para valorar la multiculturalidad en distintos ámbitos como un elemento enriquecedor para la sociedad e imprescindible para las relaciones internacionales.
	RA2	Conocimiento y respeto hacia otros contextos culturales, tomando conciencia de las implicaciones que ello puede tener en el ámbito de las relaciones políticas y en aplicación de las normas jurídicas y la resolución de controversias.
CGP12	Capacidad crítica y autocrítica en un entorno con múltiples variables	
	RA1	Capacidad de identificar, acotar y definir problemas reales de forma lógica y situarlos y estudiarlos de acuerdo a un marco analítico adecuado
	RA2	Capacidad de valorar críticamente los distintos enfoques y teorías y reflexionar de manera personal e independiente sobre diversos problemas.
CGS14	Capacidad para aprender y trabajar de forma autónoma	
	RA1	Capacidad de lectura y comprensión crítica de la bibliografía de referencia.



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2025 - 2026

	RA2	Capacidad y destreza para llevar a cabo una investigación independiente.
CGS15		Capacidad de adaptación al cambio que caracteriza un entorno profesional internacional
	RA1	Capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos a otras realidades.
	RA2	Valorar los cambios como un aspecto positivo y aprender a gestionar los mismos.
ESPECÍFICAS		
CEO09		Conocimiento detallado de los aspectos estratégicos y culturales de la negociación y contratación internacional
	RA1	Comprender los principales aspectos estratégicos y culturales que determinan el éxito de las negociaciones internacionales.
	RA2	Analizar los problemas técnicos que suscita la contratación internacional (e.g., redacción de contratos y cartas de intenciones; formularios internacionales de contratación; procesos de due diligence, etc.), con los elementos fundamentales de los contratos internacionales más habituales y con los diversos medios de prevención y resolución de los conflictos que pueden surgir en ese ámbito.

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

Tema 1: Introducción a los fundamentos jurídicos de la negociación de contratos internacionales

Tema 2: Tribunales y competencia judicial internacional en el ámbito de la contratación. Resolución alternativa de conflictos

Tema 3: Derecho aplicable a los contratos internacionales

Tema 4: Compraventa internacional de mercancías. Convenio de Viena

Tema 5: Compraventa internacional de mercancías. INCOTERMS

Tema 6: Transporte internacional de mercancías

Tema 7: Medios de pago internacionales. Créditos documentarios.

Tema 8: Garantías internacionales

Tema 9: Otros contratos internacionales

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

Libros

Calvo Caravaca, A.-L. y Carrascosa González, J. (Dirs.), *Derecho del comercio internacional*, Colex, Madrid, 2012.

Páginas Webs



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE
2025 - 2026

1. www.uncitral.org
2. www.unidroit.org
3. www.iccwbo.org
4. europa.eu
5. www.unilex.info
6. www.cisg.law.pace.edu

Recursos en línea: los estudiantes deberán trabajar con los materiales que están a su disposición en el Moodle de la asignatura conforme a las instrucciones del profesor.

Bibliografía Complementaria

Título: Concise Introduction to EU Private International Law

Autor: Michael Bogdan

Editorial, edición, año: Europa Law Publishing, 3rd edition 2016

ISBN /ISSN: 9789089521774

Título: Conflict of Laws: A Comparative Approach

Autor: Gilles Cuniberti

Editorial, edición, año: Edward Elgar, 2017

ISBN/ISSN: 978 1 78536 595 9

Título: The Brussels I Regulation Recast

Autor: Andrew Dickinson and Eva Lein

Editorial, edición, año: Oxford University Press, 2015

ISBN / ISSN: 978-0-19-871428-6

Título: Rome I Regulation: The Law Applicable to Contractual Obligations in Europe

Autor: Franco Ferrari and Stefan Leible (eds.)

Editorial, edición, año: Sellier, 1st edition, 2010

ISBN / ISSN: 978-3-86653-115-4

Título: The UN Convention on the Contracts for the International Sales of Goods

Autores: Clayton P. Gillette and Steven D. Walt

Editorial, edición, año: Cambridge University Press, 2nd edition, 2009

ISBN / ISSN: 978-1107149625

Título: CMR. Contracts for the International Carriage of Goods by Road

Autores: Andrew Messent and David A. Glass

Editorial, edición, año: Informa Law from Routledge, 4th edition, 2017

ISBN / ISSN: 978-1138849372



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2025 - 2026

Título: Introduction to Comparative Law

Autor: Zweigert, Konrad/ Kötz, Heinz

Editorial, edición, año: Clarendon Press, Oxford, 3rd Edition, 1998

ISBN/ISSN: 0198268602

Título: Contract Law, A Comparative Introduction

Autor: Smits, Jan M.

Editorial, edición, año: Edward Elgar Publishing, 2nd Edition, 2017

ISBN/ISSN: 9781785368769

Autor: Dalhuisen, Jan H.

Título: Dalhuisen on Transnational and Comparative Commercial, Financial and Trade Law

Editorial, edición, año: Hart Publishing, 6th Edition, 2016

ISBN/ISSN: 9781509907021

Autor: Fabio Bortolotti

Título: Drafting and Negotiating International Commercial Contracts. A Practical Guide

Editorial, edición, año: ICC, 3rd, 2017

ISBN/ISSN: 9789284204106

Autor: Guiditta Cordero-Moss

Editorial, edición, año: Cambridge University Press, 1st, 2014

ISBN/ISSN: 9781139248815

Título: International Commercial Contracts

Autor: Christian Twigg-Flesner

Editorial, edición, año: Routledge, 1ª, 2021

ISBN/ISSN: 9781138911338

Título: Foundations of International Commercial Law

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

Metodología Presencial: Actividades

Se ofrecerá una combinación de lecciones expositivas y sesiones dedicadas al análisis y debate de problemas



Metodología No presencial: Actividades

Fuera del aula, los alumnos deberán preparar los problemas y casos asignados a cada sesión, siguiendo las instrucciones que oportuna y puntualmente les serán ofrecidas por el profesor. Del mismo modo, se les requerirá que lean los materiales asignados para cada clase, que, habitualmente, serán textos legales o recursos de análisis de dichos textos legales

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES		
Clases magistrales. Consistente en la exposición de los contenidos de la asignatura de forma clara y estructurada por parte del profesor. El objetivo principal de esta actividad es presentar e introducir a los alumnos en el contenido de los distintos bloques temáticos, de forma que puedan abordar el estudio de los mismos y desarrollar los trabajos propuestos.	Resolución de casos prácticos. Los alumnos resuelven en clase, con la ayuda del profesor un caso que puede haberse planteado previamente. Puede consistir en el análisis de sentencias o instrumentos jurídicos internacionales	Debates organizados: debates en los que los alumnos, agrupados en dos equipos, presentan puntos de vista diferentes sobre una cuestión y defienden su postura frente a los argumentos del contendiente a partir de la información preparada con anterioridad
26.00	7.00	7.00
HORAS NO PRESENCIALES		
Sesión tutorial de supervisión del avance del estudiante en cualesquiera cometidos que le hayan sido encomendados dentro de la actividad académica.	Aprendizaje cooperativo: asignación de los alumnos a grupos y planteamiento de una tarea que requiere compartir la información y los recursos con vistas a alcanzar un objetivo común.	Trabajos monográficos de carácter práctico que estimulen la reflexión personal de los estudiantes.
10.00	25.00	25.00
CRÉDITOS ECTS: 4,0 (100,00 horas)		

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

El uso de IA para crear trabajos completos o partes relevantes, sin citar la fuente o la herramienta o sin estar permitido expresamente en la descripción del trabajo, será considerado plagio y regulado conforme al Reglamento General de la Universidad.

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Trabajo individual	Conocimiento aplicado a problemas: examen final	60
Debates/casos	Participación activa en clase : realización de prácticas (casos y problemas)	40

PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2025 - 2026

Actividades					Fecha de realización	Fecha de entrega
Actividades a desarrollar por los alumnos	Grupo de temas	Horas de trabajo	Peso	Semana asignada		
Lectura y debate de jurisprudencia	1	1		Según cronograma		
Lectura y debate de jurisprudencia	2	1		Según cronograma		
Resolución de 3 problemas		1		Según cronograma		
Resolución de 4 problemas		1		Según cronograma		
Resolución de 5 problemas		1		Según cronograma		
Resolución de 6 problemas		1		Según cronograma		

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de **protección de datos de carácter personal**, le informamos y recordamos que puede consultar los aspectos relativos a privacidad y protección de datos que ha aceptado en su matrícula entrando en esta web y pulsando "descargar"

<https://servicios.upcomillas.es/sedeelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792>