



## FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Negociación y contratación internacional
Código	E000003900
Título	<a href="#">Máster Universitario en Asuntos Internacionales: Economía, Política y Derecho por la Universidad Pontificia Comillas</a>
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	cllornte@icade.comillas.edu

## DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura	
Prerequisitos	
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.
<b>CGI04</b>	Capacidad de gestión de la información de fuentes diversas que integran el ámbito internacional	
	<b>RA1</b>	Capacidad para tratar la información: búsqueda y selección de la información necesaria, estableciendo conexiones e interrelaciones entre datos distintos.
	<b>RA1</b>	Conocimiento y manejo de distintos medios y fuentes para la obtención de la información: textos y manuales especializados, Internet, bases de datos, etc.
<b>CGI06</b>	Capacidad de comunicación oral y escrita en una segunda lengua	
	<b>RA1</b>	Comprensión de los textos escritos especializados en inglés
	<b>RA2</b>	Capacidad para redactar informes políticos y jurídicos en inglés.
	<b>RA3</b>	Capacidad para expresarse correctamente en esa lengua, utilizando un vocabulario preciso y adecuado al realizar presentaciones orales o participando en debates.
<b>CGP10</b>	Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo multicultural	
	<b>RA1</b>	Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo multicultural.
	<b>RA2</b>	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.
	<b>RA3</b>	Respeto hacia las opiniones ajenas y búsqueda de fórmulas para la negociación y la obtención de una solución satisfactoria
<b>CGP11</b>	Reconocimiento y respeto a la diversidad y multiculturalidad	
	<b>RA1</b>	Capacidad para valorar la multiculturalidad en distintos ámbitos como un elemento enriquecedor para la sociedad e imprescindible para las relaciones internacionales.
	<b>RA2</b>	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.
<b>CGP12</b>	Capacidad crítica y autocrítica en un entorno con múltiples variables	
	<b>RA1</b>	Capacidad de identificar, acotar y definir problemas reales de forma lógica y situarlos y estudiarlos de acuerdo a un marco analítico adecuado
	<b>RA2</b>	Capacidad de valorar críticamente los distintos enfoques y teorías y reflexionar de manera personal e independiente sobre diversos problemas.
<b>CGS14</b>	Capacidad para aprender y trabajar de forma autónoma	



	<b>RA1</b>	Capacidad de lectura y comprensión crítica de la bibliografía de referencia.
	<b>RA2</b>	Capacidad y destreza para llevar a cabo una investigación independiente.
<b>CGS15</b>	Capacidad de adaptación al cambio que caracteriza un entorno profesional internacional	
	<b>RA1</b>	Capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos a otras realidades.
	<b>RA2</b>	Valorar los cambios como un aspecto positivo y aprender a gestionar los mismos.
<b>ESPECÍFICAS</b>		
<b>CEO09</b>	Conocimiento detallado de los aspectos estratégicos y culturales de la negociación y contratación internacional	
	<b>RA1</b>	Comprender los principales aspectos estratégicos y culturales que determinan el éxito de las negociaciones internacionales.
	<b>RA2</b>	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

1. [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)
2. [www.unidroit.org](http://www.unidroit.org)
3. [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)
4. europa.eu
5. [www.unilex.info](http://www.unilex.info)
6. [www.cisg.law.pace.edu](http://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

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
<b>CRÉDITOS ECTS: 4,0 (100,00 horas)</b>		

## EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

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

Actividades	Fecha de realización	Fecha de entrega										
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Actividades a desarrollar por los alumnos</th> <th>Grupo de temas</th> <th>Horas de trabajo</th> <th>Peso</th> <th>Semana asignada</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	Actividades a desarrollar por los alumnos	Grupo de temas	Horas de trabajo	Peso	Semana asignada							
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 problemas	3	1	Según cronograma
Resolución de problemas	4	1	Según cronograma
Resolución de problemas	5	1	Según cronograma
Resolución de problemas	6	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/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792>