



UNAM

UNIVERSIDAD DEL
ATLÁNTICO MEDIO

Guía Docente

Contratación Internacional

**Título Universitario Superior en Negocios
Internacionales**

MODALIDAD PRESENCIAL

Curso Académico | 2024-2025 |

Índice

RESUMEN

DATOS DEL PROFESORADO

REQUISITOS PREVIOS

RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

CRONOGRAMA ORIENTATIVO DE LA ASIGNATURA

ACTIVIDADES FORMATIVAS

EVALUACIÓN

BIBLIOGRAFÍA

RESUMEN

Centro	Universidad del Atlántico Medio
Titulación	Título Universitario Superior en Negocios Internacionales
Asignatura	Contratación Internacional
Carácter	Formación Obligatoria
Curso	3º
Semestre	2
Créditos ECTS	3
Lengua de impartición	Castellano
Curso académico	2024-2025

DATOS DEL PROFESORADO

Responsable de Asignatura	Ramón Redondo Guarás
Correo Electrónico	ramon.redondo@pdi.atlanticomedio.es
Tutorías	De lunes a viernes bajo cita previa

REQUISITOS PREVIOS

Sin requisitos previos.

RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

Competencias:

- Comprender los conceptos fundamentales de la contratación internacional.
- Conocer las principales reglas, figuras y conceptos de la contratación internacional.
- Visión del marco normativo y entidades internacionales vinculada a ella.
- Distinguir los contratos más habituales en la internacionalización de las empresas.
- Aprender las cláusulas más importantes de los contratos.
- Saber redactar los principales contratos.
- Conocer las soluciones y métodos alternativos de resolución de conflictos.
- Descubrir los documentos administrativos relacionados con los contratos.

CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

Los contenidos de la asignatura se desarrollarán por medio del siguiente programa:

Tema 1: Introducción a la Contratación Internacional

Tema 2: Elementos básicos de la contratación internacional

Tema 3: Métodos Alternativos a la solución de conflictos

Tema 4: Tipos de contratos internacionales

4.1 Contrato de compraventa internacional

4.1.1 Documentación complementaria del contrato de compraventa

4.1.2 Modelo de contrato de compraventa internacional de mercancías

4.2 Contrato de concesión o distribución comercial

4.3 Contrato de franquicia

4.4 Contrato de join- venture

Tema 5: Contenidos complementarios (protección de la propiedad industrial, negociación, ...).

Tema 6: Casos prácticos

CRONOGRAMA ORIENTATIVO DE LA ASIGNATURA

Tema 1.

Semanas 1.

Tema 2.

Semanas 2.

Tema 3.

Semanas 3.

Tema 4.

Semanas 4-7.

Tema 5.

Semanas 8.

RECOMENDACIONES

- Recomendación para realizar la actividad 1, semana 3.
- Recomendación para realizar la actividad 2, semana 7.
- Recomendación para realizar los foros, desde la semana 2 hasta la semana 16.

Nota: La distribución expuesta tiene un carácter general y orientativo, ajustándose a las características y circunstancias de cada curso académico y grupo clase.

METODOLOGÍA

- Trabajo en el aula: Se desarrollarán lecciones magistrales que expliquen la fiscalidad internacional, sus mecanismos y sus consecuencias.
- Trabajo autónomo: El alumno tendrá que analizar por su cuenta trabajos prácticos que se le encomienden utilizando los medios explicados en el aula.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

ACTIVIDAD FORMATIVA	HORAS
Lección magistral	21 horas
Tutorías	2 horas
Trabajo autónomo	5 horas
Actividades prácticas	2 horas

Las actividades formativas tienen un porcentaje de presencialidad del 100% exceptuando el trabajo autónomo del alumno.

EVALUACIÓN

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE CALIFICACIÓN FINAL
Pruebas de evaluación teórico-prácticas	60%
Elaboración de un contrato (entre 2 partes)	39%
Participación	1%

Sistemas de evaluación

El sistema de calificaciones (R.D. 1125/2003, de 5 de septiembre) será:

- 0 – 4,9 Suspenso (SS)
- 5,0 – 6,9 Aprobado (AP)
- 7,0 – 8,9 Notable (NT)
- 9,0 – 10 Sobresaliente (SB)

La mención de “matrícula de honor” podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0. Se podrá conceder una matrícula por cada 20 alumnos o fracción.

Criterios de Calificación

Se aplicará el sistema de evaluación continua, donde se valorará de forma integral los resultados obtenidos por el estudiante, mediante los criterios de evaluación indicados, siempre que, el alumno haya asistido, como mínimo, **al 80% de las clases.**

En el caso de que los alumnos asistan a clase en un porcentaje inferior al 80%, el alumno no podrá presentarse a la convocatoria ordinaria.

Si el alumno no se presenta al examen en convocatoria oficial, figurará como “No Presentado” en actas.

Si el alumno no aprueba el examen de la asignatura, en actas aparecerá el porcentaje correspondiente a la calificación obtenida en la prueba.

Examen final teórico-práctico que podrá constar de la realización de test, resolución de problemas o casos prácticos: 60% de la nota final.

Resolución de pruebas intermedias y de los ejercicios propuestos en cada bloque de la asignatura: 39% de la nota final.

Participación activa: 1%

Para obtener la calificación final, sumando los criterios anteriores, es necesario haber obtenido un mínimo de cinco puntos sobre diez en la realización del examen final. |

BIBLIOGRAFÍA

Básica

- Guía práctica de contratación internacional de Alfonso Ortega Giménez.
- Contratación internacional de agentes comerciales de Alfonso Ortega Giménez.
- Contratos Internacionales de Olegario Llamazares.

Complementaria

- Guía jurídica sobre instrumentos uniformes en el ámbito de los contratos comerciales internacionales (UNIDROIT).
- Los contratos internacionales en el marco de los negocios de las pymes de Martha Cecilia López Fonseca.
- El derecho de los contratos internacionales de Jorge Adame Goddard.
- Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT).
- Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI -UNCITRAL.)
- Cámara Internacional de Comercio (ICC).
- Manual de Internacionalización (Contratación Internacional) – ICEX.