

Máster Universitario en Práctica Jurídica Especialidad Derecho Internacional de los Negocios



Cláusulas e Instituciones más Habituales en la Contratación Internacional

Profesora: D^a. Renata Mendaña Navarro

2021/2022

- **Asignatura:** Cláusulas e Instituciones más habituales en la Contratación Internacional.
- **Créditos ECTS:** 2.
- **Semestre:** 2º.
- **Profesores:** D^a. Renata Mendaña Navarro.
- **Idioma:** Español.
- **Tipo de asignatura:** Optativa.
- **Curso académico:** 2021 - 2022
- **Horario de tutorías:** se programarán previa petición de hora al profesor.

1. REQUISITOS PREVIOS

Ninguno.

2. BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

En esta asignatura se realiza un análisis práctico del clausulado más habitual en distintas modalidades de contratación internacional, de su razón de ser y de diversas alternativas existentes en relación con la problemática que plantean.

3. COMPETENCIAS ADQUIERE EL ESTUDIANTE Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

CE88.- El alumno debe saber proporcionar propuestas de asesoramiento a clientes que desarrollen su actividad en un contexto internacional, en materia mercantil, societaria, tributaria o administrativa.

CE89.- El alumno debe conocer y poner en práctica los principios de contratación internacional y analizar las diferentes instituciones que la práctica de la

contratación internacional ha consolidado en el panorama jurídico internacional.

CE90.- El alumno debe saber analizar las reglas y estándares de la contratación internacional, así como su alcance y sus efectos, incluyendo el estudio y redacción de las cláusulas más habituales en las distintas modalidades de contratación internacional.

4. ACTIVIDADES FORMATIVAS Y METODOLOGÍA

Cláusulas e Instituciones más habituales en la Contratación Internacional		
Actividades formativas:		
Modalidad presencial:		
Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad
AF1: Docencia	25	50%
AF2: Trabajo personal y en equipo	12,5	25%
AF6: Estudio y discusión de casos	12,5	25%
	50	

Docencia

Clases práctico-teóricas en las que se explicarán los fundamentos de la asignatura, mediante el método del caso, las notas técnicas, talleres específicos y la exposición y discusión de aspectos concretos.

Trabajo personal y en equipo

Trabajos del alumno de forma individual o colectiva, que se presentarán en clase, y que ayudarán al alumno a aplicar los métodos y técnicas desarrollados en la asignatura.

Estudio y discusión de casos

El profesor centra las cuestiones objeto de estudio, discusión, debate o conflicto, orientando la aplicación en la práctica del caso. Basado en un diálogo sistemático



y ordenado sobre situaciones reales con fines de aprendizaje, el alumno aprende por descubrimiento, no sólo por recepción, ejercitando su pensamiento creativo. Con el estudio y discusión de casos se da una dimensión social al aprendizaje, fundamental para el desarrollo profesional, pues les es muy útil a los alumnos como introducción al entorno de aprendizaje y creatividad que van a encontrar en su ejercicio profesional. El estudio y discusión de casos requiere una disciplina en la preparación – tanto individual como en grupo - y un cuidado entrenamiento para la discusión en clase, para que realmente produzca conocimiento y no meras discusiones.

5 SISTEMA DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

El sistema de calificaciones finales se expresará numéricamente del siguiente modo:

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.

Convocatoria Ordinaria

-Participación:	10%.
-Prácticas, proyectos o trabajo de asignatura:	30%.
-Prueba objetiva final:	60%.

Para poder hacer media con las ponderaciones anteriores es necesario obtener al menos una calificación de 5 en la prueba objetiva final.

Convocatoria Extraordinaria

La prueba objetiva final extraordinaria se valorará en un 70 %. Las calificaciones obtenidas por prácticas y trabajos presentados en convocatoria ordinaria valdrán el 30 %.

Advertencia sobre plagio:

El Centro de Estudios Garrigues no tolerará en ningún caso el plagio o copia. Se considerará plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de auditoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite la fuente original de la que provienen. El uso de las citas no puede ser indiscriminado. El plagio es un delito. En caso de detectarse este tipo de prácticas, se considerará Falta Grave y se podrá aplicar la sanción prevista en el Reglamento del Alumno.

Sistema de calificación:

Aprobado

1. Conocimientos: Capacidad de comprensión y retención básica de las instituciones estudiadas y los problemas planteados en la asignatura.
2. Habilidades. Gestión de fuentes del conocimiento: acceso y selección de las fuentes del conocimiento. Capacidad analizar problemas y fundamentar soluciones con el conocimiento básico. Capacidad de comunicar formalmente conceptos y argumentos, en forma oral y escrita. Capacidad para analizar la evolución y los resultados de la actividad realizada.
3. Actitudes. Capacidad de trabajar de forma activa (seguimiento del plan de trabajo, foros, tutorías, reuniones, etc.), autónoma (trabajo independiente), colaborativo (participación en los grupos de trabajo) y responsable (compromiso en los horarios, entregas de ensayos, ponencias).

Notable

1. Análisis conceptual. Capacidad para comprender la naturaleza, definir, caracterizar e interpretar los conocimientos relevantes y establecer su fundamento en las fuentes científicas. Capacidad para ordenar y contextualizar sistemática y coherentemente grupos de conceptos.
2. Análisis de problemas. Capacidad para formular problemas, aplicar conceptos y teorías y elaborar argumentos de resolución de problemas.
3. Habilidades de comunicación. Capacidad de expresar ideas, conceptos y argumentos con alta determinación y reducida ambigüedad.

Sobresaliente

1. Análisis conceptual. Capacidad para desarrollar las instituciones estudiadas en profundidad.
2. Análisis de problemas. Capacidad para elaborar argumentos complejos en estructura y contenido.
3. Habilidades de comunicación. Capacidad de formulación y debate y defensa de ideas y razonamientos complejos en audiencias especializadas.

6. BIBLIOGRAFÍA

ALTOZANO GARCÍA-FIGUERAS, H., “Cómo negociar acuerdos de Joint venture y otros contratos internacionales”, Madrid, 2003, ICEX.

BESCÓS TORRES, M., *La contratación internacional*, Madrid, 2005, ICEX.

ESTEBAN DE LA ROSA, F., *La joint venture en el comercio internacional*, Comares, Granada, 1999.

GUARDIOLA SACARRERO, E.: *Contratos de colaboración en el comercio internacional*, Bosch, Barcelona, 1998.

MEDINA DE LEMUS, M., *Práctica de contratación internacional*, Cámara Oficial de Comercio e Industria, Madrid, 2002.

ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Guía práctica de contratación internacional*, 2.^a edición, Madrid, ESIC, 2011.

ORTEGA GIMÉNEZ, A.: “Vías de colaboración en el comercio internacional: el contrato de joint venture”, en *IURIS, Actualidad y práctica del derecho*, núm. 137, La Ley, Madrid, 2009.

ORTEGA GIMÉNEZ, A.: “El contrato de investigación y desarrollo internacional”, en *IURIS, Actualidad y práctica del derecho*, número 133, La Ley, Madrid, 2008.

ORTEGA GIMÉNEZ, A., La nueva "lex mercatoria": el valor jurídico de los Incoterms en la jurisprudencia española, en *Estudios*, Aranzadi, Cizur Menor, 2019.

ORTEGA GIMÉNEZ, A., *Modelos de contratos internacionales*, Difusión, Barcelona, 2007.

SUÁREZ TEROL, J. R., “La oferta Internacional y el cálculo de precio de exportación: los INCOTERMS”, en *Practicum de Comercio Exterior*, Aranzadi, 2016.

7. BREVE CURRÍCULUM DEL PROFESOR

D.^a Renata Mendaña Navarro

Abogada en ejercicio. Licenciada en Derecho y en Ciencias Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE E-3). Socia del Departamento Mercantil de J&A Garrigues, S.L.P. desde septiembre de 2002, donde ha desarrollado toda su carrera profesional. Cuenta con veinticuatro años de experiencia en el ejercicio de la abogacía de los negocios en el despacho Garrigues.

Ejerce su actividad profesional en las áreas de derecho mercantil societario y comercial, fusiones y adquisiciones y está especializada en grandes operaciones de fusiones y adquisiciones, reestructuraciones y compras apalancadas de empresas con especial experiencia en entidades aseguradoras y del sector retail e inmobiliario hotelero.

8. LOCALIZACIÓN DEL PROFESOR

Contactar con el profesor/es a través de la Intranet del Centro de Estudios

Centro de Estudios Garrigues. Av. de Fernando Alonso, 828108 Alcobendas, Madrid.

- D^a. Renata Mendaña Navarro - renata.mendana@ext.centrogarrigues.com.

9. CONTENIDO DETALLADO DE LA ASIGNATURA

1. Share Purchase Agreement: Model Stock Purchase Agreement
2. Share Purchase Agreement (Analysis of clauses)
3. Asset Purchase Agreement (Ongoing concern)
4. Joint Venture Agreements
5. Shareholders' Agreements
6. Negotiation of SPA
7. Signing SPA: Práctico
8. CPs y Closing of SPA: Práctico
9. Management and Supply of Services Agreements
10. Other Agreements (IP, TSA, etc.)
11. Supply of goods (Inconterms)

12. Bill of lading and letters of credit
13. Financing Agreements: Credit Agreements (Credits, Loans, Vendor's loan, Syndicated loans, club deals, etc.
14. Financing arrangements: Project Finance and Derivatives
15. Financing arrangements: Capital markets
16. Final Session

