



Entorno legal
internacional
**Master universitario en
internacionalización de
empresas**



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

GUÍA DOCENTE

Asignatura: Entorno legal internacional / International legal environment

Titulación: Master universitario en internacionalización de empresas

Carácter: Obligatoria

Idioma: Castellano e inglés

Modalidad: Presencial y distancia

Créditos: 6

Curso: 1º

Semestre: 2º

Profesores/Equipo Docente: Paola Rodas

1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1.1. Competencias

Competencias básicas

- CB6 Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación
- CB7 Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio
- CB8 Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios
- CB9 Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades
- CB10 Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo

Competencias generales

- CG1 Ser capaz de aplicar los conocimientos adquiridos con autonomía y alto grado de implicación en empresas de dimensión multinacional.
- CG2 Ser capaz de comprender nuevos problemas planteados y aplicar las soluciones más adecuadas dentro de un contexto empresarial de ámbito nacional y/o internacional.
- CG8 El alumno será capaz de expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita en español e inglés, manteniendo una imagen adecuada en su actividad profesional.

Competencias específicas

- CE10 Adquirir las técnicas para la redacción profesional de documentos y la presentación de informes en el ámbito de los negocios internacionales.
- CE12 Conocimiento de los principales aspectos legales y fiscales que afectan directa o indirectamente a los procesos de internacionalización empresarial.

- CE14 Conocimiento de diferentes metodologías y características técnicas, económicas y jurídicas de los concursos internacionales convocados por organismos multilaterales y por instituciones y empresas públicas de diferentes países.
- CE15 Comprensión de los procesos internos, las relaciones interdepartamentales y los diferentes roles que se dan en las organizaciones de las empresas suministradoras y en los organismos y empresas compradores, y su incidencia en la negociación de los contratos internacionales.

1.1. Resultados de aprendizaje

El estudiante al finalizar esta materia deberá:

- Analizar la normativa internacional y de la Unión Europea más relevante, que afecte a la contratación internacional.
- Disponer de unos recursos conceptuales y técnicos sólidos sobre las obligaciones contractuales en general, y sobre determinados tipos de contratos en especial.
- Analizar y comprender la importancia de la elección del contrato más adecuado a las estrategias de internacionalización diseñadas por las empresas.
- Analizar y desarrollar del contenido de los contratos como forma de evitar riesgos innecesarios en una operación internacional.
- Adquirir técnicas para la redacción e interpretación de documentos contractuales. La negociación de los contratos.

2. CONTENIDOS

2.1. Requisitos previos

Ninguno.

2.2. Contenido detallado

Contenidos

- EL MARCO LEGAL INTERNACIONAL. SISTEMA DE FUENTES DEL ORDENAMIENTO JURÍDICO INTERNACIONAL.
 - Fuentes privadas
 - Fuentes públicas:
 - Organizaciones e Instituciones Internacionales
 - Autorregulación
 - Unificación.
- VALORACIÓN DEL ENTORNO JURÍDICO INTERNACIONAL: ANÁLISIS DE RIESGOS.
 - Perspectivas de análisis del entorno jurídico internacional:
 - Análisis de riesgos
 - Movimientos legislativos internacionales.
 - Lobby legal.
- EL CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.
 - Introducción.
 - Concepto y requisitos de la compraventa internacional:
 - Contenido del contrato:
 - La compraventa de inversión internacional.
 - La transmisión del riesgo en la compraventa mercantil.
 - Extinción del contrato de compraventa internacional.
 - Solución de diferencias en el contrato de compraventa internacional

- ANÁLISIS Y ESTUDIO DE LAS CLÁUSULAS MÁS IMPORTANTES DE UN CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRAVENTA.
 - Objeto de la compraventa internacional
 - La duración del contrato.
 - Las garantías del contrato de compraventa internacional:
 - Condiciones generales de la contratación en la compraventa internacional.
 - Los contratos tipo.
 - La confidencialidad.
 - La Jurisdicción y Ley aplicable.
- COMPRAVENTAS INTERNACIONALES ESPECIALES.
 - Compraventas con fraccionamiento y aplazamiento del precio.
 - Compraventas celebradas a distancia y fuera del establecimiento mercantil.
 - Compraventas internacionales y compraventas plaza a plaza.
 - Contratos afines a la compraventa
- ANÁLISIS Y ESTUDIO DE LAS CLÁUSULAS MÁS IMPORTANTES DE UN CONTRATO INTERNACIONAL DE AGENCIA.
 - Función económica, regulación, y concepto del contrato de agencia.
 - Características y contenido esencial del contrato de agencia.
 - Remuneración del agente:
 - La cláusula de exclusiva.
 - La duración y extinción del contrato.
 - Garantías.
 - Confidencialidad y secreto comercial.
- LA *JOINT VENTURE* INTERNACIONAL
 - Introducción.
 - Concepto y naturaleza jurídica de la *joint-venture*.
 - Contenido y modalidades una *joint-venture* internacional.
 - Marco jurídico internacional y regulación de la *joint-venture*.
 - Obligaciones de las partes.
 - Similitudes y diferencias con otras figuras
- LA PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL. SU PROTECCIÓN INTERNACIONAL.
 - La propiedad industrial:
 - La propiedad intelectual
 - Normativa internacional de protección de los derechos de propiedad industrial e intelectual

- THE INTERNATIONAL LEGAL FRAMEWORK. SYSTEM OF SOURCES OF THE INTERNATIONAL LEGAL ORDER.
 - Private sources
 - Public sources:
 - Organizations and International Institutions
 - Self-regulation
 - Unification
- ASSESSMENT OF THE INTERNATIONAL LEGAL ENVIRONMENT: RISK ANALYSIS.
 - Perspectives of analysis of the international legal environment:
 - Risk analysis
 - International legislative movements.
 - Legal lobby.
- THE INTERNATIONAL PURCHASE CONTRACT.
 - Introduction
 - Concept and requirements of international sales:
 - Content of the contract:
 - The sale of international investment.
 - The transfer of risk in the commercial sale.
 - Termination of the international sales contract.
 - Settlement of differences in the international sales contract
- ANALYSIS AND STUDY OF THE MOST IMPORTANT CLAUSES OF AN INTERNATIONAL PURCHASE CONTRACT.
 - Purpose of international sale
 - Duration of the contract.
 - The guarantees of the international sales contract:
 - General conditions of contracting in the international sale.

- The standard contracts.
- Confidentiality.
- The Jurisdiction and applicable Law.
- SPECIAL INTERNATIONAL PURCHASES.
 - Purchase and sale with fractionation and postponement of the price.
 - Purchase and sale held remotely and outside the commercial establishment.
 - International buying and selling and buying and selling square to square.
 - Contracts related to the sale
- ANALYSIS AND STUDY OF THE MOST IMPORTANT CLAUSES OF AN INTERNATIONAL AGENCY CONTRACT.
 - Economic function, regulation, and concept of the agency contract.
 - Characteristics and essential content of the agency contract.
 - Remuneration of the agent:
 - The exclusive clause.
 - The duration and termination of the contract.
 - Guarantee.
 - Confidentiality and commercial secrecy.
- INTERNATIONAL JOINT VENTURE
 - Introduction
 - Concept and legal nature of the joint venture.
 - Content and modalities an international joint-venture.
 - International legal framework and regulation of the joint venture.
 - Obligations of the parties.
 - Similarities and differences with other figures
- INTELLECTUAL AND INDUSTRIAL PROPERTY. YOUR INTERNATIONAL PROTECTION
 - Industrial property:
 - Intellectual property
 - International regulations for the protection of industrial and intellectual property rights

2.3. Actividades Dirigidas

Durante el curso académico, los estudiantes tendrán que completar un cierto número de actividades dirigidas, individuales o en grupo.

El objetivo de estas Actividades Dirigidas es familiarizar al estudiante con la naturaleza aplicada de los conceptos discutidos en el aula, de forma que pueda apreciar el uso de la teoría para el análisis de situaciones de la vida real.

Cada profesor propondrá a lo largo del curso las Actividades Dirigidas que mejor se adecuen al curso, siempre con un mínimo de dos.

2.5. Actividades formativas

Modalidad Presencial:		
Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad de la AF
AF1 Clase magistral	45	100%
AF4 Tutorías	10	80%
AF6 Clases prácticas. Seminarios y talleres.	20	100%
AF7 Prácticas	10	100%
AF9 Estudio individual y trabajo autónomo	29	0%
A10 Trabajos individuales o en grupo de los estudiantes	10	0%

A13 Actividades a través de los recursos virtuales	20	0%
A14 Evaluación	6	100%
TOTAL	150	

Modalidad a distancia:

Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad de la AF
AF2 Clases asíncronas	60	0%
AF4 Tutorías	10	0%
AF9 Estudio individual y trabajo autónomo	19	0%
A12 Trabajos individuales de los estudiantes	20	0%
A13 Actividades a través de los recursos virtuales	20	0%
A14 Evaluación	6	100%
A15 Estudio, comprensión y evaluación de la materia	15	0%
TOTAL	150	

Metodologías docentes:

Presencial y a distancia:

MD1	Método expositivo / Clase magistral
MD2	Resolución de ejercicios y problemas
MD3	Estudio de casos
MD5	Aprendizaje orientado a proyectos
MD10	Aprendizaje cooperativo

3. SISTEMA DE EVALUACIÓN

3.1. Sistema de calificaciones

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

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” se podrá otorgar a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0. Su número no podrá exceder del cinco por ciento de los alumnos matriculados en la materia en el correspondiente curso académico, salvo que el número de alumnos matriculados sea inferior a 20, en cuyo caso se podrá conceder una sola “Matrícula de Honor”.

3.2. Criterios de evaluación

Modalidad Presencial

Convocatoria Ordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima	Ponderación máxima
SE1. Asistencia y participación en clase	25%	25%
SE2. Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y trabajo en equipo)	25%	25%
SE4. Prueba final individual presencial	50%	50%

Convocatoria Extraordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima	Ponderación máxima
SE2. Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y trabajo en equipo)	25%	25%
SE4. Prueba final individual presencial	75%	75%

Modalidad Distancia

Convocatoria Ordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima	Ponderación máxima
SE1. Asistencia y participación en clase	20%	20%
SE2. Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y trabajo en equipo)	20%	20%
SE4. Prueba final individual presencial	60%	60%

Convocatoria Extraordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima	Ponderación máxima
SE2. Presentación de trabajos y proyectos (Prácticas individuales y trabajo en equipo)	25%	25%
SE4. Prueba final individual presencial	75%	75%

La superación de cualquier asignatura está supeditada a aprobar las pruebas finales individuales presenciales correspondientes.

3.3. Restricciones

Calificación mínima

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

Normas de escritura

Se prestará especial atención en los trabajos, prácticas y proyectos escritos, así como en los exámenes tanto a la presentación como al contenido, cuidando los aspectos gramaticales y ortográficos. El no cumplimiento de los mínimos aceptables puede ocasionar que se resten puntos en dicho trabajo.

3.4. Advertencia sobre plagio

La Universidad Antonio de Nebrija 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.

4. BIBLIOGRAFÍA

5. Akter, S. and Wamba, S.F. (2016), "Big data analytics in E-commerce: a systematic review and agenda for future research", *Electronic Markets*, Vol. 26, pp. 173-194
 6. Benthall, S. and Goldenfein, J. (2021), "Artificial intelligence and the purpose of social systems", *Proceedings of the 2021 AAAI/ACM Conference on AI, Ethics, and Society*, New York, Association for Computing Machinery, pp. 3-12, doi: 10.1145/3461702.3462526
 7. Clune WH. 1983. A political model of implementation and the implications of the model for public policy, research, and the changing role of lawyers. *Iowa Law Rev.* 69:47–125
 8. Gillette, Clayton P., and Steven D. Walt., *The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Theory and Practice*, 2nd ed., Cambridge, Cambridge University Press, 2016.
 9. Johnny HERRE, Oscar TIBERG , *ICC Guide to Incoterms 2010*, International Chamber of Commerce, Paris, 2022.
 10. Philip WOOD, *The Law and practice of International Finance*, Sweet & Maxwell, Londres, 2007.
 11. Indira CARR, Peter STONE, *International Trade Law*, 6a. Ed. 2018, Ed. Routledge, Londres.
-