Negociación y Contratación Internacional

Máster Universitario en Relaciones Internacionales





## **GUÍA DOCENTE**

Asignatura: Negociación y Contratación Internacional

Titulación: Máster Universitario en Relaciones Internacionales

Curso Académico: 2025-2026

Carácter: Optativa Idioma: Español

Modalidad: Presencial / a distancia

Créditos: 3 Semestre: 2.º

Profesores / Equipo Docente: Profa. Dra. Ana Salinas

## 1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

#### 1.1. Competencias

## Competencias básicas

CB1. Que los estudiantes sepan poseer y comprender los conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.

CB2. Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.

CB3. 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.

#### Competencias generales

CG1. El alumno debe adquirir conocimientos actualizados sobre las Relaciones Políticas, Económicas y Sociales a nivel internacional.

CG2. El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática conceptos complejos, la información relevante, su contexto y cómo aplicarla a situaciones específicas, teniendo en cuenta cómo afecta a los diferentes actores y agentes de cada situación.

CG3. El alumno debe dominar las técnicas avanzadas que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto.

CG4. El alumno debe ser capaz de comprender y tratar situaciones y argumentos complejos de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.



- CG5. El alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente tanto oralmente como por escrito, tanto en castellano como en una segunda lengua, utilizando la tecnología más actual.
- CG6. El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en la evaluación de los acontecimientos socio-políticos así como prever escenarios posibles de desarrollo de los acontecimientos.
- CG7. El alumno debe ser capaz de desempeñar diferentes roles dentro de un equipo.
- CG8. El alumno debe ser capaz de reconocer la necesidad del cambio y debe tener la habilidad necesaria para gestionarlo.
- CG9. El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en un marco de libertad responsable.
- CG10. El alumno debe ser capaz de aportar valor a la organización mediante su creatividad y participación.

## Competencias específicas

- CE31. Capacidad para gestionar intereses y posturas en negociaciones internacionales. CE33. Capacidad para gestionar equipos multidisciplinares y multiculturales en el entorno empresarial transnacional.
- CE43. Capacidad para obtener un conocimiento profundo de distintos aspectos clave de las Relaciones Internacionales como seguridad y terrorismo, derechos humanos y cooperación internacional.
- CE44. Capacidad de analizar y gestionar los intereses y motivaciones de las organizaciones privadas que interactúan en el ámbito de las Relaciones Internacionales.
- CE45. Capacidad para conocer la estructura y dirección de una Organización Internacional.
- CE46. Capacidad para entender y comprender las características distintivas de los think tanks, y de las ongs.
- CE47. Capacidad para gestionar los intereses de los diferentes tipos de Organizaciones Internacionales privadas.
- CE48. Capacidad para entender la lógica de las intervenciones internacionales en cuanto a la protección de los derechos humanos en contextos transnacionales.
- CE49. Capacidad para entender los flujos y dinámicas de las finanzas internacionales y para conocer a los diferentes agentes económicos, sus intereses y modos de acción en el sector del mercado de capitales.
- CE50. Capacidad para comprender y gestionar crisis de alcance internacional desde organizaciones transnacionales.
- CE51. Capacidad para entender las problemáticas específicas del terrorismo, de los conflictos de intereses derivados del mercado energético, de los flujos migratorios y las crisis humanitarias,



de las crisis medioambientales y de las catástrofes naturales o aquéllas producidas por el hombre.

CE52. Capacidad de conocer y aplicar los protocolos metodológicos internacionales de la cooperación internacional: mecanismos de financiación, de control, de seguimiento y de evaluación.

CE53. Capacidad para gestionar las necesidades institucionales en el ámbito de la cooperación, así como las necesidades locales de los ámbitos de aplicación e intervención.

CE54. Capacidad para aplicar estrategias de marketing y comunicación en un contexto global.

CE56. Capacidad para incorporar el uso de las TICs en la organización y gestión del trabajo, así como en la creación de estrategias de marketing y comunicación digital.

CE57. Capacidad para comprender los cambios de paradigma comunicacional en la era de la sociedad digital y los problemas contemporáneos derivados de la era digital: brecha digital.

#### 2. CONTENIDOS

#### 2.1. Requisitos previos

Haber cursado las materias iniciales de Análisis Avanzado del Sistema Internacional y Economía Global.

# 2.2. Descripción de los contenidos

Se estudiará el sistema legal internacional con énfasis en la normativa y regulación de intereses de las relaciones privadas internacionales. Los temas a tratar incluyen fuentes de derecho, determinación de jurisdicción, mecanismos de arbitraje y contratos internacionales. El estudio se hará desde una perspectiva eminentemente práctica que permita manejar las dificultades de la aplicación y gestión de las negociaciones en contextos transnacionales e interculturales. Se privilegiará el enfoque de Harvard sobre la negociación sobre intereses y motivaciones.

# 2.3. Contenido detallado

#### NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

# Tema 1 Marco legal y Principios básicos de la Contratación Internacional

- 1. La globalización de los Mercados y el Incremento de la Contratación Internacional
  - 1.1 Disminución de obstáculos comerciales
  - 1.2 Principio de no discriminación
  - 1.3 Condiciones previsibles y transparentes
  - 1.4 Marco de legalidad y lealtad
  - 1.5 Flexibilidad para países en desarrollo
  - 1.6 Protección del medio ambiente
  - 1.7 Resolución de disputas comerciales
- 2. El Derecho Regulador de los Contratos Internacionales
  - 2.1 Autonomía de la voluntad
  - 2.2 Principios UNIDROIT 2016

- 2.2.1 Cláusulas modelo para el uso de los Principios UNIDROIT (UPICC *Model Clauses*)
- 2.3 INCOTERMS 2010
- 2.4 Ley aplicable a los contratos internacionales
- 2.5 Cláusulas de atribución de competencia en contratos internacionales
- 3. Contenido de los Contratos Internacionales
  - 3.1 Formación e interpretación
  - 3.2 Cumplimiento y validez
  - 3.3 Clausulado básico
- 4. Gestión de Riesgos en los Contratos Internacionales
  - 4.1 Riesgos políticos
  - 4.2 Riesgo país
  - 4.3 Riesgos financieros
  - 4.4 Riesgos comerciales
  - 4.5 Riesgos fiscales
  - 4.6 Riesgos culturales
  - 4.7 Riesgos jurídicos

#### **Tema 2 Modalidades Contractuales Internacionales**

- 1. Documentos Previos en la Negociación Internacional de un Contrato
  - 1.1 Carta de Intenciones (Letter of Intent)
  - 1.2 Precontrato 4
  - 1.3 Memorándum de Entendimiento (MOU)
- 2. Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías
  - 2.1 Convención de Viena de 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías
  - 2.1.1. Condiciones de aplicabilidad de la Convención de Viena de 1980
  - 2.1.2. Caracteres básicos de la Convención
  - 2.1.3. Clausulado básico en el contrato de compraventa internacional de mercaderías
  - 2.2. Competencia Judicial Internacional y Ley Aplicable
  - 2.3. Contrato Internacional de Suministro
  - 2.3.1. Características del contrato.
  - 2.3.2. Clausulas habituales de los contratos de suministro
- 3. Contrato Internacional de Prestación de Servicios
  - 3.1. Características esenciales
  - 3.2. Ley aplicable en la Unión Europea
  - 3.3. Clausulado básico del contrato internacional de prestación de servicios
- 4. Contrato Internacional de Agencia Comercial
  - 4.1. Marco legal regulatorio en España
  - 4.1.1. Obligaciones de las partes
  - 4.1.2. Indemnizaciones a la finalización del contrato
  - 4.2 Regulación del contrato en la Unión Europea
  - 4.3 Clausulado básico del contrato de agencia comercial internacional

## **Tema 3 Otras Modalidades Contractuales**

- 1. Contrato Internacional de Distribución
  - 1.1 Concepto y modalidades
  - 1.2. Características esenciales
  - 1.3 El Contrato de Distribución Internacional en la Unión Europea
  - 1.4 Lev aplicable a los contratos de distribución
  - 1.5 Clausulado básico del contrato de distribución internacional
- 2. Contrato Internacional de Franquicia
  - 2.1 Concepto y modalidades
  - 2.2. Obligaciones de las partes
  - 2.3 Contrato de Franquicia en la Unión Europea
  - 2.4 Ley aplicable a los contratos de franquicia internacional
  - 2.5 Código Europeo de la Franquicia
  - 2.6. Clausulado básico del contrato de franquicia
- 3. Contrato Internacional de Joint Venture
  - 3.1 Concepto y modalidades 11

- 3.2. Cuestiones Esenciales del Contrato
- 3.3. Ley aplicable a los contratos de Joint Venture
- 3.4. Clausulado básico del contrato de Joint Venture
- 4. Contrato Internacional de Transferencia de Tecnología y Know How
  - 4.1 Concepto y modalidades
  - 4.2 Obligaciones de las partes
  - 4.3 Ley aplicable a los contratos de transferencia de tecnología
  - 4.4. Clausulado básico del contrato

# Tema 4 Resolución de Conflictos: Negociación

- 1. La Resolución de los Conflictos en el ámbito internacional
  - 1.1. Introducción
  - 1.2. Características
  - 1.3. Breve referencia a algunos ADR 4
- 2. Aspectos Generales de la Negociación
  - 2.1. Tipos de negociación
  - 2.2. Escuela de Harvard en la Negociación
- 3. La Negociación Internacional
  - 3.1. Fases en la Negociación Internacional
- 4. Estrategias en la Negociación
  - 4.1. El aspecto cultural
- 5. Estilos de Negociación
  - 5.1. Estilos
  - 5.2. La comunicación en la negociación
  - 5.2.1. Comunicación verbal
  - 5.2.2. Comunicación no verbal

#### Tema 5 Resolución de Conflictos: Mediación Transfronteriza

- 1. Aspectos Generales de la Resolución Extrajudicial de Conflictos
  - 1.1. Marco legal de la Mediación
  - 1.1.2. Directiva 2008/52/CE
  - 1.1.3. Ley 5/2012 de 6 de julio de mediación en asuntos civiles y mercantiles
  - 1.1.4. Ley Modelo de la CNUDMI sobre Conciliación Comercial Internacional de 24 de junio de 2002.
  - 1.1.5. Convención de las Naciones Unidas sobre los acuerdos de transacción internacionales resultantes de la mediación (Nueva York, 2018)
- 2. Concepto de Mediación
  - 2.1. Requisitos de aplicación
  - 2.2. Principios de la Mediación
  - 2.3. Tipos de mediación
  - 2.3.1. Mediación Extrajudicial
  - 2.3.2. Mediación Intrajudicial
  - 2.4. El Mediador
- 3. El acuerdo de mediación
  - 3.1. Contenido del acuerdo
  - 3.2. Formalización del acuerdo
  - 3.3. Ejecución del acuerdo
  - 3.4. Ejecución forzosa de acuerdo de mediación
- 4. Reconocimiento y ejecución de acuerdos de mediación extranjeros
  - 4.1. Acuerdos de mediación ejecutivos en origen
  - 4.2. Acuerdos de mediación no ejecutivos en origen

## Tema 6 Resolución de Conflictos: Arbitraje Internacional

- 1. Aspectos Generales del Arbitraje Internacional
  - 1.1 Internacionalidad del arbitraje
  - 1.2. Marco legal
  - 1.2.1. Ley 60/2003 de arbitraje
  - 1.2.2. Ley Modelo de UNCITRAL
  - 1.2.3. Convenio de Nueva York de 1958
  - 1.3. Tipos de arbitraje



- 1.3.1. Arbitraje de derecho
- 1.3.2. Arbitraje de equidad
- 1.3.3. Arbitraje institucional o administrado
- 1.3.4. Arbitraje ad hoc
- 2. El Convenio arbitral
  - 2.1. Concepto
  - 2.2. Forma
- 3. Los árbitros
  - 3.1. Concepto
  - 3.2. Nombramiento de árbitros
  - 3.3. Recusación de árbitros
  - 3.4. Renuncia
  - 3.5. Competencia
  - 3.6. Responsabilidad
  - 3.7 Tribunales de apoyo al arbitraje (art. 8 LA)
- 4. El laudo
  - 4.1. Anulación de laudos
- 5. Reconocimiento y ejecución de laudos extranjeros
  - 5.1. Reconocimiento y ejecución de laudos extranjeros
  - 5.2. Órganos de apoyo al arbitraje internacional en España
  - 5.3. Motivos de oposición al reconocimiento y ejecución de laudos extranjeros
- 5.4 Documentación a aportar según el Convenio de Nueva York de 1958

## 2.4. Actividades formativas

#### Modalidad presencial:

Teoría: Lección magistral y seminarios. Esta materia aborda un itinerario de especialización orientado a la gestión de las relaciones internacionales desde el ámbito privado: sus actores, sus herramientas y sus ámbitos de acción.

Práctica: Mediante estudios del caso y resolución de ejercicios y problemas se aplicarán los conocimientos y destrezas adquiridos en la parte teórica de la asignatura. En este caso la aplicación práctica es de suma relevancia, ya que el conocimiento teórico no asegura un manejo de las normas, usos, estrategias y aplicaciones.

Trabajo personal: A determinar por el profesor.

## Modalidad a distancia:

Teoría: Lecciones magistrales y seminarios en línea a través del Campus Virtual. Esta materia aborda un itinerario de especialización orientado a la gestión de las relaciones internacionales desde el ámbito privado: sus actores, sus herramientas y sus ámbitos de acción.

Práctica: A través del Campus Virtual se plantearán casos prácticos y ejercicios a resolver a distancia aplicando los conocimientos y destrezas adquiridos en la parte teórica de la asignatura. Los ejercicios prácticos asegurarán, por medio de recursos en línea, la adquisición de la familiaridad con los usos y estrategias de las empresas y organizaciones internacionales.

Trabajo personal: este trabajo se realizará a distancia y podrá ser objeto de seguimiento por parte del profesor a través de la participación en foros y debates.



# 3. SISTEMA DE EVALUACIÓN

# 3.1. Sistema de calificaciones

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.

## 3.2. Criterios de evaluación

# Convocatoria ordinaria

Modalidad: Presencial

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Asistencia y participación, trabajo diario en la asignatura	20%
Trabajos de curso individuales o en grupo	30%
Prueba objetiva final	50%

## Modalidad: A distancia

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Participación on line a través de seminarios y foros mediante la utilización de los	10%
materiales proporcionados	
Actividades académicas dirigidas: realización de trabajos relacionados con los	30%
contenidos de la asignatura	
Prueba final presencial	60%

# Convocatoria extraordinaria

Modalidad: Presencial

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Prueba objetiva final	70%
Prácticas y trabajos presentados en convocatoria ordinaria	30%



#### Modalidad: A distancia

Sistemas de evaluación	Porcentaje
Prueba objetiva final	70%
Prácticas y trabajos presentados en convocatoria ordinaria	30%

Queda a criterio del profesor solicitar y evaluar de nuevo las prácticas o trabajos escritos, si estos no han sido entregados en fecha, no han sido aprobados o se desea mejorar la nota obtenida en convocatoria ordinaria.

#### 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.

#### <u>Asistencia</u>

El alumno que, injustificadamente, deje de asistir a más de un 25% de las clases presenciales podrá verse privado del derecho a examinarse en la convocatoria ordinaria.

#### 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 tolera en ningún caso el plagio o copia. Se considera plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de autoría 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

## Bibliografía básica:

AA.VV. (2001) ESIC. Factbook Comercio Exterior. Ed. Aranzadi

AA.VV. (2005). Estrategia y gestión del Comercio Exterior. Curso superior. ICEX y Consejo Superior de Cámaras. Egraf Madrid.

AA.VV. INCOTERMS 2020. Cámara de comercio internacional

VVAA (2022) Práctica de la contratación internacional: Modelos más frecuentes de contratos mercantiles internacionales, SEPIN.

ALONSO RODRÍGUEZ, JOSÉ ANTONIO: "Fragmentación productiva, multilocalización y



proceso de internacionalización de la empresa". Revista Información Comercial Española (ICE), nº 838, Septiembre-Octubre 2007, páginas 23 a 39. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España.

ARTEAGA ORTIZ, J. (COORD.) (2023) Manual de internacionalización. Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

CABRERA CANOVAS, ALFONSO, (2020) Manual de uso de las Reglas Incoterms 2020. marge Books

CRISTOBAL CARLE, G. (2014). Internacionalización, mercados y empresa. ESIC Editorial.

GOMEZ JENE, MIGUEL (2023) Arbitraje Comercial Internacional, Civitas.

ROMÁN, ALFONSO J., (1998) Comercio exterior: teoría y práctica. Servicio de publicaciones de la Universidad de Murcia,

#### Bibliografía recomendada:

FEENSTRA, R. C.; TAYLOR, A. M. (2014). Comercio Internacional. Ed. Reverté KRUGMAN, P.R: Y OBSTFELD, M. 2006. "Economía Internacional. Teoría y Política", 7ª edición, Editorial Pearson, Madrid.

LÓPEZ GONZÁLEZ, Mª I. (2014). Gestión del comercio exterior de la empresa: teórico y práctico. ESIC Editorial.

MARTÍNEZ CARAZO, PIEDAD CRISTINA: PYME. Estrategia para su internacionalización. 2009. Ediciones Uninorte

MARTÍNEZ VALVERDE, JOSE FULGENCIO, (2025) Negociación internacional 2.ª edición (Comercio y Marketing)

NIETO SOLÍS, JOSÉ ANTONIO (2005): Organización económica internacional y globalización. 1ª edición, Siglo XXI de España editores

OTERO SIMÓN, MIGUEL ÁNGEL (2008) Internacionalización. Cómo iniciar la expansión de su empresa en el mercado internacional. 1ª edición, Netbiblo

ORTEGA GIMÉNEZ, ALFONSO (2024) Contratos mercantiles internacionales para empresas que hacen comercio exterior, 1.ª edición, Colex

# Otros recursos:

GOLDBERG, S.B. (2020). Dispute resolution: Negotiation, mediation, and other processes. Austin: Wolters Kluwer Law & Business/Aspen Publishers

COMISIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL, (CNUDMI) (2021) Guía jurídica sobre instrumentos uniformes en el ámbito de los contratos comerciales internacionales, con énfasis en la compraventa.

PÉREZ RIESCO, JOSÉ LUIS (2007) Comercio internacional. 3ª edición. ESIC Editorial

SÁNCHEZ MUÑOZ, M.P Y LAGUNA N. (2012). "El Comercio Exterior de España. Editorial Pirámide, Madrid.

STEINBERG, F. (2007). Cooperación y conflicto: comercio internacional en la era de la globalización. Akal, 2007