Universidad de Navarra

Transnational Commercial Law

Guía docente 2026-27

PRESENTATION

Brief description: The course in Transnational Commercial Law will explore the set of principles and rules, from whatever source, which governs international commercial transactions and is common to legal systems generally or to a significant number of legal systems. Over the past three decades the growth of transnational commercial law has been powered by a series of international conventions and protocols, model laws, restatements and contractually incorporated rules of international institutions, all designed to harmonise conflicting laws or business practices so as to ensure that all participants, in whatever country they may be, play by the same rules.

- **Titulación**: International Business Law Program, Grado en Derecho, Grado en Relaciones Internacionales
- **Módulo/Materia**: optatvidad/derecho internacional de los negocios
- **ECTS**: 3
- **Curso, semestre**: segundo semestre
- **Carácter**: Optativa
- **Profesorado**: C. Ryan Reetz (Bryan Cave Leighton Paisner LLP)
- **Idioma**: Inglés
- **Aula, Horario**: The course will be delivered in an intensive format in the mornings during two weeks, starting on February 16th from 11:00 to 14:00. Please check WebUntis.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE (Competencias)

De acuerdo con la **Memoria del Grado en Derecho**, las competencias que los estudiantes deben llegar a dominar asociadas a las asignaturas Optativas vinculadas al Internacional Business Law Program del que forma parte esta asignatura son las siguientes:

Competencias básicas

CB1 - Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender 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 tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.

CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

CB5 - Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

Competencias generales

CG1 - Poseer un conocimiento general de la disciplina y la metodología jurídicas que permita el ejercicio de actividades de carácter profesional en el ámbito del Derecho o la adquisición de los títulos complementarios exigidos por la ley para determinadas actividades profesionales.

CG2 - Expresar y transmitir adecuadamente ideas complejas que permitan comunicar, de manera oral y escrita, soluciones fundadas en Derecho a un público especializado o no.

CG3 - Localizar y gestionar correctamente las fuentes jurídicas, tanto legales, jurisprudenciales y doctrinales.

Competencias específicas

CEE3 Conocer los principios teóricos generales del comercio nacional e internacional de forma que se lleguen a comprender los mecanismos jurídicos y económicos que intervienen en el comercio internacional.

SYLLABUS

Day 1

THE PROBLEMS OF PRIVATE INTERNATIONAL LAW:

Jurisdiction, applicable law, enforcement

· *Smith Kline & French Laboratories Ltd and others v Bloch,* (1983) 2 All E.R. 72 (C.A.)

· Discussion Scenario: Transnational Joint Venture

· REGULATION (EC) No 593/2008 on the law applicable to contractual obligations (Rome I)

· Introduction: U.S. Conflict of Law Approaches

· Hague Conference on Private International Law, *Principles on Choice of Law in International Commercial Contracts*

Day 2

CONTRACT LAW IN THE INTERNATIONAL ENVIRONMENT, part 1

· Excerpt from UNIDROIT Governing Council, *Introduction to the 1994 Edition, UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts ("UNIDROIT Principles")*

· Preamble and Commentary, UNIDROIT Principles 2016

· Excerpt from *Model Clauses for the Use of UNIDROIT Principles of International Contract Law*

· UNIDROIT Principles, Chapters 1-5

· Discussion Scenarios: Contracts Under The UNIDROIT Principles

Day 3

CONTRACT LAW IN THE INTERNATIONAL ENVIRONMENT, part 2

· UNIDROIT Principles, Chapters 6-9

· Discussion Scenarios: Contracts Under The UNIDROIT Principles

· Incoterms Summary Sheet

· New York Uniform Commercial Code, Sections 2-319, 2-320, 2-322

· New York Uniform Commercial Code, Art. 5 Letters of Credit (excerpts)

Day 4

INTERNATIONAL SALES OF GOODS

· Watch “The CISG Song” on YouTube at https://bit.ly/421jo4i

· United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980), Articles 1-88 (CISG)

· Discussion Scenarios: Contracts under the CISG

Day 5

ADDITIONAL TRANSACTIONAL ISSUES

· UN Convention on the Use of Electronic Communications in International Contracts

· Summary of (U.S.) Foreign Corrupt Practices Act

· (UK) Bribery Act 2010, Sections 1-5

· U.S. Department of the Treasury, Office of Foreign Assets Control, “Sanctions Programs and Country Information” and “Where is OFAC’s Country List?” (from ofac.treasury.gov)

- List of Additional Resources

EDUCATIONAL ACTIVITIES

· **Understanding** the “life” of a “not so perfect” international sales contract

• **Discussing** international sales law problems (in English)

• **Experiencing** another teaching method, especially Socratic teaching

• **Getting** more familiar reading English materials

The Distribution of the student's workload measured in hours is the following:	
Theory in class periods	15 hours
Practical in-class periods	15 hours
Seminars and personal tutoring	10
Evaluation	3
Personal study	35

ASSESSMENT

Universidad de Navarra

CONVOCATORIA ORDINARIA

- Participation throughout the course, 20% of the final grade;
- Final Exam, 80% of the final grade

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA (JUNE)

- Final Exam, 100% of the final grade

OFFICE HOURS

Prof. C. Ryan Reetz: please write an email for an appointment to ryan.reetz@bclplaw.com

BIBLIOGRAPHY

Materials

The material will be distributed in hardcopy in class, and you may also find it in the Contents section.

Recommended Textbook:

- *Commercial Law*, Penguin Group (2004) by Roy Goode, 4th Rev. Edition (2010). Find it at the Library
- William F Fox Jr, *International Commercial Agreements* (4th ed, Kluwer International, The Hague, 2009).
- JH Dalhuisen, *Dalhuisen on Transnational and Comparative Commercial, Financial and Trade Law* (4TH ed, Hart, 2010).
- In addition, students will be given handouts and case readings assigned from the course book, or which can be found in the Contents section that supplement the readings.