

**CARRIZO AGUADO, D. y QUINZÁ REDONDO, P. (Coords.), *Derecho del Comercio Internacional; Casos prácticos resueltos y razonados*, Colex, Madrid, 2022, 256 pp.**

Como bien señala Guillermo Palao Moreno, catedrático de Derecho internacional privado de la Universidad de Valencia y prologuista de este trabajo, son escasas las obras dedicadas a la docencia de las relaciones mercantiles o de comercio de carácter internacional y, más si cabe, las que se orientan a asistir en la siempre necesaria dimensión práctica de la formación en habilidades y competencias. Con este panorama, la publicación del libro coordinado por David Carrizo Aguado y Pablo Quinzá Redondo sólo puede ser recibida con agradecimiento y felicitaciones por el acierto y, además, por la oportunidad de su aparición. En este sentido cabe hacer notar que el libro ve la luz al inicio de un curso académico y, además, en un momento en el que el importante –por volumen y por peso estratégico- tráfico comercial internacional experimenta retos extraordinarios derivados tanto de la situación sufrida con la pandemia del COVID-19 como por la invasión rusa de Ucrania.

Apoyándose en casos organizados en módulos, el trabajo afronta las diversas y más importantes transacciones comerciales que cabe encontrar en el tráfico transfronterizo, ofreciendo, por lo tanto, una visión completa del mismo desde una perspectiva práctica. Así, bien puede decirse que la contratación internacional constituye su eje vertebrador que, como no podía ser de otro modo, incluye desde la compraventa (Módulo IV), el transporte (Módulo X) y los medios de pago (Módulo VIII), hasta la financiación (Módulo IX), los seguros, la distribución y la cooperación (Módulo V) y las garantías (Módulo VIII), sin olvidar algunas tipologías contractuales específicas relativas a internet y a los derechos de propiedad industrial (Módulo VI). Asimismo, se atiende a la protección, por un lado de los derechos sobre los bienes inmateriales de carácter intelectual (propiedad intelectual e industrial – Módulo II) y, por otro, frente a la competencia desleal y para la defensa de la competencia (Módulo I). Las sociedades (Módulo III) y la insolvencia transfronteriza (Módulo XI) reciben también atención y se concluye dando su lugar a la solución alternativa de controversias (Módulo XII).

La metodología del caso utilizada y, muy especialmente, la inclusión de preguntas y sus correspondientes respuestas, sirven para la sistematización de cuestiones, identificación y análisis de problemas, así como de las correspondientes soluciones, contribuyendo a educar en la aproximación y estudio de cada una de las materias en un marco operativo. Los supuestos están contruidos en gran medida sobre la base de casos reales. Las respuestas sitúan la problemática identificando las fuentes aplicables y motivando la resolución de las cuestiones planteadas, con inclusión de las aportaciones jurisprudenciales relevantes en algunos asuntos, e incorporando, también en ocasiones, síntesis recapituladoras. Tanto los supuestos como las respuestas proporcionan a los estudiantes un instrumento de estudio y aprendizaje y a los docentes una herramienta de trabajo flexible, adaptable a las necesidades del nivel de formación. Como es sabido, con independencia de los planes de estudio que manejen y de la denominación que le otorguen, en todas las Universidades españolas se cuenta con alguna asignatura en la que

se estudian las operaciones comerciales transfronterizas y parece claro que la formulación de los casos, que cubren un amplio espectro, las preguntas e incluso las respuestas que facilita esta obra ofrecen al profesorado suficiente margen de acción para ser utilizados en función del nivel del estudiantado.

No cabe duda de que este resultado encuentra su raíz en el hecho de que, junto a los coordinadores, los autores son en total doce profesores que desarrollan desde hace tiempo su actividad docente e investigadora en diez universidades públicas españolas (Cádiz, Complutense de Madrid, Islas Baleares, Jaime I de Castellón, Las Palmas de Gran Canaria, León, Pablo de Olavide de Sevilla, Navarra, Valencia y Zaragoza) y cuyas experimentadas trayectorias les permiten ofrecer en esta obra un material accesible, adaptado, flexible y útil para una formación más completa y adecuada en materia de negocios internacionales, tanto en grado como en postgrado.

En definitiva, es esta una obra que responde –y lo hace muy bien- a las necesidades docentes de la comunidad universitaria en España, constituyendo, como señala Guillermo Palao, “un rico material didáctico que va a facilitar la tarea a los docentes y el proceso de aprendizaje a los alumnos”. Vaya nuestra felicitación y agradecimiento a los coordinadores y a los autores de la misma.

**Carmen Otero García-Castrillón**  
**Universidad Complutense de Madrid**