

DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL

CURSO: PRIMERO

SEMESTRE: PRIMERO

TIPO: OBLIGATORIA

CRÉDITOS: 3

IDIOMA: CASTELLANO

DOCENTE: [DR. RAFAEL OLIVER](#)

OBJETIVOS:

Esta asignatura pretende que el estudiante comprenda y asimile los conceptos fundamentales de la regulación de las sociedades mercantiles que operan en el comercio internacional, así como la normativa que regula la contratación mercantil internacional, especialmente los contratos mercantiles más habituales en las operaciones comerciales y negocios internacionales. Para alcanzar estos objetivos, se estudian, en primer lugar, las nociones básicas del derecho mercantil internacional, es decir, el concepto y características, su origen histórico y las fuentes del derecho, dedicando una especial atención a las leyes mercantiles que tienen una mayor incidencia en el comercio internacional, así como las tendencias actuales en este terreno, efectuando una referencia al derecho de la Unión Europea.

A continuación, se tratan las normas jurídicas que regulan las sociedades mercantiles en los negocios internacionales. En este sentido, se examina el régimen jurídico de la sociedad anónima. También se analizan los aspectos legales de la sociedad de responsabilidad limitada en el marco del comercio internacional. Así, se tratan las principales cuestiones relativas a su régimen jurídico, dedicando una especial atención a los aspectos que poseen una mayor relevancia desde el punto de vista de los negocios internacionales. Seguidamente, se aborda el marco jurídico de las reestructuraciones empresariales que pueden incidir en mayor medida en los negocios internacionales: transformación, fusión, escisión y cesión global de activo y pasivo. Para finalizar con el bloque dedicado a las sociedades mercantiles en el comercio internacional, se tratan las sociedades de base mutualista y las agrupaciones empresariales.

Finalmente, se examina el bloque de temas relativos a la contratación mercantil en el ámbito internacional. Se comienza por el régimen jurídico de la protección de los

consumidores y, a continuación, se abordan las cuestiones generales de la contratación mercantil. Posteriormente, se analizan los aspectos legales de los contratos mercantiles que poseen una mayor importancia en el comercio internacional. Se estudia la compraventa mercantil internacional, dedicando una especial atención a los Incoterms. Asimismo, se analiza el contrato de transporte, especialmente, el régimen jurídico de los contratos de transporte aéreo, marítimo y terrestre de mercancías en el ámbito del comercio internacional. A continuación, se aborda el marco legal de los contratos bancarios que tienen una mayor importancia en los negocios internacionales. Y, por último, se estudia el régimen jurídico de los contratos de seguros, con una dedicación específica a los que se emplean más frecuentemente en las operaciones comerciales internacionales.

COMPETENCIAS:

GENERALES

G2 - Actuar de forma proactiva, generar ideas y propuestas e implementar iniciativas y cambios en el seno de la organización y mostrar predisposición a la movilidad geográfica.

BÁSICAS

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.

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.

TRANSVERSALES

T3- Interactuar en contextos globales e internacionales para identificar necesidades y nuevas realidades que permitan transferir el conocimiento hacia ámbitos de desarrollo profesional actuales o emergentes, con capacidad de adaptación y de autodirección en los procesos profesionales y de investigación.

T5- Ejercer la ciudadanía activa y la responsabilidad individual con compromiso con los valores democráticos, de sostenibilidad y de diseño universal a partir de prácticas basadas en el aprendizaje, servicio y en la inclusión social.

T7- Llegar a ser el actor principal del propio proceso formativo en vistas a una mejora personal y profesional y a la adquisición de una formación integral que permita aprender y convivir en un contexto de diversidad lingüística, con realidades sociales, culturales y económicas diversas.

ESPECIFICAS

E3- Comprender las principales implicaciones jurídicas de la actividad empresarial, especialmente en relación a los procesos de internacionalización de los negocios y entender y utilizar los principales esquemas jurídicos que regulan las relaciones comerciales a nivel mundial.

E6- Valorar los cambios que se producen en el contexto de los diferentes acuerdos internacionales y que afectan a las relaciones económicas de los distintos países y la actividad de las empresas en negocios internacionales.

E8- Identificar los entornos económico, cultural, político, legal, demográfico y tecnológico que pueden representar oportunidades y amenazas para el desarrollo de la actividad en negocios internacionales.

E12- Adaptar las distintas técnicas de comunicación y negociación en función del interlocutor y definir un objetivo claro a comunicar o negociar.

E13- Afrontar y entender la cultura y el ambiente empresarial y proponer soluciones reales a problemas concretos en la gestión de las personas de la organización.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

R4- Realiza procesos de evaluación sobre la propia práctica y la de los demás de forma crítica y responsable.

R5- Muestra habilidades para la reflexión crítica en los procesos vinculados al ejercicio de la profesión.

R6- Conoce los aspectos internacionales de la contratación en el ámbito comunitario y con terceros Estados.

CONTENIDO:

Tema 1. El derecho mercantil

Concepto y características

Origen histórico y fuentes

La ley y sus clases

La costumbre y los principios generales del derecho

Jurisprudencia y doctrina

Las leyes mercantiles

Tendencias actuales y referencia al derecho de la Unión Europea

Tema 2. Las sociedades mercantiles

Antecedentes

Clases de sociedades

Definiciones

Tema 3. La sociedad anónima

Antecedentes y concepto

La constitución y las aportaciones sociales. La acción

Los órganos sociales

La contabilidad. Patrimonio y capital social. Las reservas

Modificaciones de los estatutos sociales

Aumento y reducción del capital social

Disolución y liquidación de la sociedad anónima

Tema 4. La sociedad de responsabilidad limitada

Antecedentes, concepto y características

La constitución. El capital social

Las aportaciones sociales y las prestaciones accesorias

Las participaciones sociales. Los órganos sociales

Modificación de estatutos. Aumento y reducción del capital

Separación y exclusión del socio. Disolución, liquidación y extinción

La sociedad unipersonal de responsabilidad limitada

La sociedad de responsabilidad limitada “nueva empresa”

Tema 5. Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles

Transformación

Fusión

Escisión

Cesión global de activo y pasivo

Tema 6. Sociedades de base mutualista y agrupaciones empresariales

La cooperativa

La mutua de seguros

La sociedad de garantía recíproca

Las uniones empresariales y los grupos de sociedades

Las agrupaciones de interés económico

Tema 7. La contratación mercantil

La protección de los consumidores

La perfección de la contratación mercantil

La forma en la contratación mercantil

La interpretación de los contratos mercantiles. La prueba

Los sistemas de contratación especialmente regulados

Las especialidades del régimen jurídico de las obligaciones mercantiles

Tema 8. La compraventa mercantil internacional

Introducción

La regulación de la compraventa: concepto y obligaciones de las partes y reparto de riesgos

La compraventa internacional

Los Incoterms

Tema 9. El contrato de transporte

El mercado de servicios

Tipos contractuales de servicios

Régimen jurídico del contrato de transporte

Elementos personales del contrato. Documentación del contrato

La responsabilidad del operador de transporte

Tema 10. Los contratos bancarios

Introducción. Las entidades de crédito

La contratación bancaria

La cuenta corriente bancaria y la compensación bancaria

Operaciones pasivas

Operaciones activas

Operaciones bancarias neutras o de gestión

Tema 11. El contrato de seguro

Introducción. El régimen jurídico

Características y elementos del contrato de seguro

Las obligaciones de las partes

Seguros contra daños

Seguros de personas

SISTEMA DE EVALUACIÓN:

El docente tendrá en consideración la evolución, progreso, proactividad, esfuerzo y desarrollo de la evaluación continua de cada estudiante; además de tener en cuenta la Asistencia y Participación Activa. Se tendrá especial consideración de los aportes efectuados por los estudiantes

Hay dos exámenes parciales (de contenido teórico) que tienen un valor del 25% de la nota final cada uno. El 50% restante se obtiene de tres actividades prácticas (16,66% de la nota final cada una), consistentes en casos prácticos en los que se evaluará el aprendizaje del estudiante realizado tanto fuera del aula como dentro del aula.

Los dos exámenes parciales son obligatorios y se deben aprobar cada uno de ellos para poder hacer la media. No es obligatorio realizar todas las actividades prácticas ni aprobarlas para hacer la media. Para aprobar la asignatura es necesario que la media sea como mínimo de un 5.

Las actividades prácticas no se pueden recuperar. Los dos exámenes parciales se pueden recuperar. Para la calificación final, se puede tener en cuenta la progresión en el aprendizaje del estudiante.

| TIPO DE ACTIVIDAD | VALOR |
|-----------------------------|--------------|
| Actividad 1 (caso práctico) | 16,66% |
| Actividad 2 (caso práctico) | 16,66% |
| Actividad 3 (caso práctico) | 16,66% |
| Examen parcial 1 (teórico) | 25,00% |
| Examen parcial 2 (teórico) | 25,00% |

METODOLOGÍA:

La asignatura es presencial, utiliza criterios de evaluación continua y combina los conocimientos teóricos con su puesta en práctica. A lo largo de las sesiones de clase, el profesor expondrá contenidos del programa mediante el uso de diferentes metodologías de aprendizaje, además de efectuar actividades formativas en grupo para complementar y poner en práctica los conocimientos adquiridos. Asimismo, los alumnos deberán realizar actividades individuales durante las horas de trabajo personal.

Los alumnos deberán realizar tres actividades prácticas (casos prácticos) fuera del aula, que serán objeto de evaluación. Asimismo, se evaluará el trabajo realizado dentro del aula en las sesiones dedicadas a la resolución en grupo de las actividades propuestas.

Por último, se recomienda al alumno que dedique cada semana, unas horas de trabajo personal a esta asignatura para poder ir consolidando los conocimientos adquiridos en cada uno de los temas. Este trabajo personal consistirá en realizar un repaso de los aspectos teóricos tratados en clase y complementarlos con la bibliografía básica.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

- De la Cuesta Rute, J. M^a (coord.) (2015). *Derecho mercantil*. Barcelona: Huygens Editorial.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- Broseta Pont, M.; Martínez Sanz, F. (2015). *Manual de derecho mercantil*. Madrid: Tecnos.
- De la Cuesta Rute, J. M^a (coord.) (2014). *Derecho mercantil I y Derecho mercantil II*. Barcelona: Huygens Editorial.
- Jiménez Sánchez, G. J.; Díaz Moreno, A. (coords.) (2015). *Lecciones de derecho mercantil*. Madrid: Tecnos.
- Latorre, A. (2008). *Introducción al derecho*. Barcelona: Ariel.
- Gallego Sánchez, E. (2015). *Derecho mercantil. Parte primera y segunda*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
- Vicent Chuliá, F. (2012). *Introducción al derecho mercantil*. Valencia: Tirant Lo Blanch.