

DERECHO GLOBAL DE LOS NEGOCIOS

Trimestre: Segundo

Créditos: 4 ECTS

Horas de dedicación del estudiante: 100

Lengua de docencia: castellano

Coordinador de la asignatura: Dr. Manuel Cienfuegos Mateo Catedrático (acr.) de Derecho Internacional Público y de la Unión Europea de la UPF.

Datos de contacto: manuel.cienfuegos@upf.edu

Profesores:

- Manuel CIENFUEGOS MATEO. Catedrático (acr.) de Derecho Internacional Público y de la Unión Europea de la UPF. manuel.cienfuegos@upf.edu
- Claudio DORIA – Abogado. Socio de Garrigues. claudio.doria@garrigues.com
- Albert FONT - Profesor Titular de Derecho Internacional Privado de la UPF. albert.font@upf.edu
- Xavier FOZ – Abogado. Socio de Roca Junyent. Profesor de Derecho Mercantil de la UPF. x.foz@rocajunyent.com
- Eduard GELI – Abogado. Socio de Uría Menéndez. eduardo.geli@uria.com
- Ana Belén MACHO – Profesora Agregada de Derecho Financiero y Tributario de la UPF. anabelen.macho@upf.edu
- Alexandra MOLINA-MARTELL – Abogada. Asociada coordinadora de Uría Menéndez. alexandra.molina@uria.com
- Anna QUIÑONES – Catedrática de Derecho Internacional Privado de la UPF. anna.quinones@upf.edu
- Santiago RIPOL - Catedrático de Derecho Internacional Público y de la Unión Europea de la UPF. santiago.ripol@upf.edu
-
- Víctor XERCAVINS. Abogado. Socio de Cuatrecasas, Gonçalves Pereira. victor.xercavins@cuatrecasas.com

1. Presentación de la asignatura

La asignatura Derecho global de los negocios expone y profundiza en diversos aspectos relacionados directamente con el asesoramiento jurídico de la empresa internacionalizada o con proyección internacional, como son el marco jurídico-institucional y económico en el que se desenvuelven los negocios internacionales en el contexto actual de la globalización y la integración regional, la contratación mercantil y la fiscalidad internacionales, la compraventa de empresa y las operaciones de fusión empresarial, la planificación de inversiones internacionales, las jurisdicciones competentes en materia de contratación internacional y el arbitraje comercial internacional.

2. Competencias a adquirir (según el RD 775/2011, de 3 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley 34/2006, de 30 de octubre, sobre el acceso a las profesiones de Abogado y Procurador de los Tribunales)

E1. Poseer, comprender y desarrollar habilidades que permitan aplicar los conocimientos académicos especializados adquiridos en el grado a la realidad cambiante a la que se enfrentan los abogados para evitar situaciones de lesión, riesgo o conflicto en relación con los intereses encomendados o su ejercicio profesional ante tribunales o autoridades públicas y en las funciones de asesoramiento.

E3. Conocer y ser capaz de integrar la defensa de los derechos de los clientes en el marco de los sistemas de tutela, jurisdiccionales nacionales e internacionales.

E10. Desarrollar destrezas y habilidades para la elección de la estrategia correcta para la defensa de los derechos de los clientes teniendo en cuenta las exigencias de los distintos ámbitos de la práctica profesional.

E11. Saber desarrollar destrezas que permitan al abogado mejorar la eficiencia de su trabajo y potenciar el funcionamiento global del equipo o institución en que lo desarrolla mediante el acceso a fuentes de información, el conocimiento de idiomas, la gestión del conocimiento y el manejo de técnicas y herramientas aplicadas.

E13. Saber exponer de forma oral y escrita hechos, y extraer argumentalmente consecuencias jurídicas, en atención al contexto y al destinatario al que vayan dirigidas, de acuerdo en su caso con las modalidades propias de cada ámbito procedimental.

E14. Saber desarrollar trabajos profesionales en equipos específicos e interdisciplinarios.

3. Contenidos, programación y profesorado

Sesión	Día y hora	Profesor	Materia
1	L. 08/01/2018 18-20 h	M. Cienfuegos	Presentación del curso. Marco jurídico-institucional y económico de los negocios internacionales (I)
2	M. 23/01/2018 18-20 h	M. Cienfuegos	Casos prácticos relativos al marco jurídico-institucional y económico (II)
3	J. 25/01/2018 16-18 h	Cl. Doria	Estructura de las redes de comercialización en la expansión internacional de la empresa
4	J. 01/02/2018 16-18 h	X. Foz	Contratación mercantil internacional
5	V. 09/02/2018 16-18 h	A.B. Macho	Fiscalidad internacional
6	J. 15/02/2018 16-18 h	E. Geli y A. Molina-Martell	Fusión Transfronteriza (I)
7	Mi. 21/02/2018 18-20 h	V. Xercavins	Asesoramiento y planificación de inversiones internacionales
8	J. 22/02/2018 16-18 h	E. Geli y A. Molina-Martell	Fusión Transfronteriza (II)
9	Mi. 28/02/2018 16-18 h	A. Quiñones	Arbitratge comercial internacional
10	J. 08/03/2018 16-18 h	S. Ripol	Inversiones y arbitraje
11	Mi. 14/03/2018 16-18 h	A. Font	Jurisdicciones competentes en materia de contratación internacional

4. Evaluación

En la evaluación ordinaria se combina el método de evaluación continua (30%) y una prueba final escrita (70%). Cada parte se evalúa de 0,0 a 10,0.

La **evaluación continua** se basará en actividades básicas de control del seguimiento del curso, como los test de lectura y la realización de trabajos individuales y/o colectivos sobre casos prácticos reales o simulados.

La **prueba final escrita** consistirá en la contestación a unas preguntas objetivas de respuesta breve y/o tipo test. Podrá realizarse también un caso práctico durante la prueba final escrita si hiciera falta para completar la nota de evaluación continua.

La **evaluación extraordinaria**, durante el mes de abril / mayo, consistirá en una nueva prueba escrita combinando los criterios anteriores. Se mantiene la nota de evaluación continua para esta convocatoria extraordinaria si se hubiera aprobado durante el curso. En caso contrario, se realizará adicionalmente un caso práctico sustitutivo.

5. Bibliografía y páginas webs recomendados

A) Bibliografía

Abellán Honrubia, V.; Vilà Costa, B. (Dir.); Olesti Rayo, A. (Coord.), *Lecciones de Derecho Comunitario Europeo*, 6ª ed., Barcelona: Ariel, 2011.

Albaric, C. y Dickstein, M. (Eds), *International Commercial Agency and Distribution Agreements: Case Law and Contract Clauses*, AIJA Law Library 2011

Alonso García, R., *Sistema jurídico de la Unión Europea*, 3ª ed., Madrid: Civitas, 2014.

Alvárez Arjona, J.M. y Carrasco Perera, A., *Adquisición de empresas*, 3ª ed., Madrid: Aranzadi - Thomson Reuters, 2010 (especialmente capítulos III, pp. 191 ss; V, pp, 285 ss; y VIII, pp. 439 ss).

Antón Sanz, S., y Fernández Cortijo, P., "Aspectos prácticos de una fusión transfronteriza no comunitaria", en 2013 Práctica mercantil para abogados. Los casos más relevantes en 2012 de los grandes despachos, 2013, pp. 467-486.

Ansón Peironcely, R., "Fusión transfronteriza intracomunitaria", en *Las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles*, 2013, pp. 187-204.

Bache, I, Bulmer, S., George, S. y Parker, W., *Politics in the European Union*, 4ª ed., Oxford: Oxford University Press, 2014.

Beneyto Pérez, J.M. y Largo Gil, R., *Transmisiones de empresas y modificaciones estructurales de sociedades*, Bosch, Madrid, 2012 (especialmente capítulos 9, pp. 355 ss; 10, pp. 387 ss. y 11, pp. 443 ss).

Bogaert, G. y Lohmann, U., *Commercial Agency and Distribution Agreements*, AIJA Law Library (3rd Edition), 2000.

Bonardell Lenzano, R., y Cabanas Trejo, R., *Fusión de sociedades: inscripción, impugnación y régimen contable. Fusiones simplificadas, especiales y transfronterizas*, 1º ed., Barcelona: Bosch, 2013, pp. 579-872.

Cabanas Trejo, R., 'Las fusiones y escisiones transfronterizas', en *Las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles*, Barcelona: Bosch, 2015, pp. 403-494.

Carrascosa González, J., *La redacción de los contratos internacionales*, Madrid: Colex, 2011.

Chuliá Vicent, E. y Beltrán Alandete, T., "Consideraciones sobre el Contrato de Joint Venture", Diario *La Ley*, 1989, pp. 977 ss.

Craig, P. y De Burca, G. (Eds), *EU Law: Text, Cases and Materials*, Oxford: Oxford University Press, 2015.

Díez de Velasco, M., *Organizaciones internacionales*, 16ª ed., Madrid: Tecnos, 2010.

Fernández del Pozo, L., "La ejecución de la fusión transfronteriza. Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles", tomo I de *Transformación, fusión, fusiones transfronterizas e intracomunitarias*, 2009, pp. 927-974.

Fernández Rozas, J.C., Arenas García, R. y De Miguel Asensio, P.A., *Derecho de los negocios internacionales*, 5ª ed., Madrid: Iustel, 2015.

Górriz López, C., *Distribución selectiva y comercio paralelo*, Cizur Menor, Thomson-Civitas 2007.

Hill, Ch., *Negocios internacionales*, 8ª ed., México D.F.; McGraw-Hill, 2011.

Jimenez, G., y Kolsun, B. (Eds), *Fashion Law: A Guide for Designers, Fashion Executives and Attorneys*, Fairchild Books, 2010

Linde Paniagua, E., *Políticas de la Unión Europea*, 5ª ed., Madrid: Colex, 2011.

Mangas Martín, A.; Liñán Noguerras, D.J., *Instituciones y Derecho de la Unión Europea*, 9ª ed., Madrid: Tecnos, 2016.

Nunziante, G. (Ed.), "Joint Ventures, Jurisdictional Comparisons", *European Lawyer Reference* 2012.

Ortega Giménez, A., *El contrato de joint venture internacional*, Madrid: ICEX, 2006.

Ortega Ríos, E. (Coord.), *La Franquicia*, Cizur Menor: Aranzadi, 2015

Pauleau, Ch., *El régimen jurídico de las "joint ventures"*, Valencia: Tirant lo Blanch, 2003, especialmente pp. 143 ss.

Quereteja Bandeira, S. y Tortuero Ortiz, J., "La compraventa de empresa en el procedimiento concursal", *Revista Española de Capital Riesgo*, núm. 2, 2012, pp. 23 a 40.

Remiro Brotóns, A. y Espósito, C. (Eds.), *La Organización Mundial del Comercio y el regionalismo europeo*, Madrid: Dykinson, 2001.

Rodríguez, M., *La sociedad conjunta (joint venture Corporation)*, Madrid: Civitas, 1998, especialmente pp. 139 ss.

Sánchez Lorenzo, S. (Coord.), *Cláusulas en los contratos internacionales*, Barcelona: Atelier, 2012.

Sarmiento Ramírez, D., *Manual de Derecho de la Unión Europea*, Madrid: Marcial Pons, 2016.

Scafidi, S. et al. (Coord.), *Navigating Fashion Law*, Thomson-Reuters / Aspatore, 2012

Schlechtriem, P. y Schwenzer, I., *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, 3ª ed., Oxford: Oxford University Press, 2010.

Unidroit, *Principios Unidroit sobre los Contratos Comerciales Internacionales. The Global Law Collection*, Madrid: Thomson Aranzadi, 2004

Venezia, A. y Baldi, R., *Il Contratto di Agenzia, la Concessione di Vendita, il Franchising*, 9ª ed., Milán: Giuffrè Editore, 2015.

Vermeulen, E.P.M, *The evolution of legal business forms in Europe and the United States. Venture capital, joint venture and partnership structures*, La Haya: Kluwer Law International, 2003.

Zapatero, P., *Derecho del comercio global*, Madrid: Thomson/Civitas, 2003.

B) Páginas webs

<http://www.iccwbo.org> International Chamber of Commerce, *Incoterms 2010*

<http://europa.eu> Unión Europea

[http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/legislation-regulation/framework-assessment/legal-systems/common-vs-civil-law#summary:](http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/legislation-regulation/framework-assessment/legal-systems/common-vs-civil-law#summary)
Summary of Differences between Civil law and Common law legal systems