



FICHA IDENTIFICATIVA

DATOS DE LA ASIGNATURA

Código: 35897

Nombre: Derecho de los Negocios Internacionales

Ciclo: Grado

Créditos ECTS: 7,5

Curso académico: 2025-26

TITULACIONES

Titulación	Centro	Curso	Periodo
1314 - Grado en Negocios Internacionales /International Business	Facultat d'Economia	2	Primer cuatrimestre

MATERIAS

Titulación	Materia	Carácter
1314 - Grado en Negocios Internacionales /International Business	Entorno Jurídico de los Negocios	OBLIGATORIA

COORDINACIÓN

O FLYNN BRIGHT ANDREW JOHN

RESUMEN

Todas las relaciones comerciales tienen implicaciones jurídicas. El comercio internacional no es una excepción. Por tanto, la materia de este curso de Derecho del comercio internacional es el Derecho de las relaciones comerciales "*inter privatos*" cuando hay un elemento de extranjería. Por tanto, serán objeto de estudio aspectos específicos de Derecho Internacional Privado, Derecho mercantil internacional y Derecho procesal internacional.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

RELACIÓN CON OTRAS ASIGNATURAS DE LA MISMA TITULACIÓN

No se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.



OTROS TIPOS DE REQUISITOS

Esta materia requiere una actitud activa por parte de los estudiantes, dado que es la única materia estrictamente jurídica del grado de Negocios Internacionales. Un conocimiento previo de los conceptos jurídicos básicos es deseable.

COMPETENCIAS / RESULTADOS DE APRENDIZAJE

-

Aprehender las peculiaridades de los contratos internacionales más habituales.

Comprender la estructura y funcionamiento de las empresas y organizaciones que operan en un contexto internacional.

Conocer los elementos básicos de la legislación que regula las operaciones económicas, financieras y fiscales internacionales.

Conocimiento del estatuto jurídico del empresario y de las sociedades mercantiles.

Conocimiento del régimen jurídico de la propiedad empresarial e industrial.

Conocimiento del régimen jurídico de las inversiones en los mercados internacionales.

Desarrollar la capacidad de evaluación y de análisis crítico de fenómenos y agentes económicos internacionales.

Desarrollar una actitud ética en los negocios respetando los derechos humanos y el medio ambiente tanto en el país de origen como en los distintos mercados en los que se opere.

Entender el comportamiento de los agentes económicos y su interacción en los mercados globales.

Tener una visión general de las reglas jurídicas que condicionan la contratación internacional.

Tener una visión general de los aspectos jurídicos y legales que condicionan la actividad económica en general y de los derechos y obligaciones básicas de los agentes que operan en los distintos mercados.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

1. Estructura institucional del Derecho del comercio internacional

- I. Introducción.
- II. Instituciones internacionales.
- III. Instituciones regionales: la UE.
- IV. La codificación del Derecho comercial internacional.



2. Derecho de la competencia comunitario e internacional

- I. La regulación de la libre competencia.
- II. Derecho comunitario de la competencia.
- III. Derecho internacional de la competencia desleal.
- IV. Hacia la internacionalización del Derecho de la competencia.

3. La protección internacional de los derechos de propiedad industrial e intelectual.

- I. Conceptos, fines y aspectos generales de la protección internacional de los derechos de propiedad industrial e intelectual
- II. Normativa internacional.
- III. Normativa comunitaria.

4. Sujetos del comercio internacional

- I. Introducción.
- II. Personas físicas.
- III. Personas Jurídicas.

5. El aspecto internacional de las sociedades

- I. Mercado único europeo y Derecho de sociedades.
- II. Reconocimiento y libertad de establecimiento de sociedades.
- III. Fusiones internacionales.

6. Contratos internacionales: régimen general.

- I. Introducción.
- II. El Reglamento Roma I.
- III. Comercio electrónico.

7. Compraventa internacional

- I. Introducción.
- II. La Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional.
- III. INCOTERMS 2010.

8. Otros contratos internacionales.



- I. Contratos internacionales de seguros.
- II Contratos internacionales de distribución.
- III. Contratos internacionales relacionados con propiedad industrial e intelectual..

9. Procedimientos internacionales de insolvencia

- I. Introducción.
- II. Competencia judicial internacional.
- III. Derecho aplicable.
- IV. Reconocimiento y ejecución de sentencias y laudos extranjeros.

10. Resolución de disputas en el comercio internacional

- I. Introducción.
- II. Competencia judicial internacional.
- III. ADR: Arbitraje comercial internacional.

VOLUMEN DE TRABAJO (HORAS)

ACTIVIDADES PRESENCIALES

Actividad	Horas
Teoría	60,00
Prácticas en aula	15,00
Total horas	75,00

ACTIVIDADES NO PRESENCIALES

Actividad	Horas
Asistencia a otras actividades	0,00
Elaboración de trabajos individuales o en grupo	15,00
Estudio y trabajo autónomo	75,00
Preparación de clases	6,00
Preparación de actividades de evaluación	10,00
Resolución de casos prácticos	6,50
Total horas	112,50

METODOLOGÍA DOCENTE

La especial naturaleza de la disciplina y el amplísimo volumen de textos legales –de origen y naturaleza diversa- que conforman el régimen jurídico del Comercio Internacional exigen un **esfuerzo máximo** por



parte del profesor y de los alumnos.

a) CLASES TEÓRICAS.

Con relación a las clases teóricas, el profesor intentará dinamizar al máximo las mismas. En este sentido, las explicaciones docentes se salpicarán constantemente de supuestos prácticos, noticias de prensa o análisis jurisprudenciales.

Correlativamente, se exigirá una **actitud activa** por parte del alumno. Ello supone, como mínimo, preparar los casos y realizar las tareas que puedan ser entregadas en clases, asistir a clase con los medios adecuados para obtener el máximo rendimiento (Legislación y Manual de Derecho del Comercio Internacional) y

participar en los debates susceptibles de generarse en la misma.

b) CLASES PRÁCTICAS.

El objetivo de las clases prácticas es permitir al alumno contrastar en la realidad los conocimientos teóricos adquiridos. El contenido de las concretas prácticas a desarrollar y la dinámica de desarrollo de las clases serán ofrecidos por el profesor con antelación suficiente al inicio de las mismas. Se insiste, una vez más, en la **absoluta necesidad** de asistir a las clases, tanto teóricas como prácticas, con los materiales adecuados para obtener el máximo aprovechamiento de las mismas.

EVALUACIÓN

1) Los alumnos se examinarán con un examen final oral o escrito en el que se harán preguntas similares a las vistas en clase.

El examen valorará tanto la parte teórica como la parte práctica de la asignatura. La parte práctica tendrá un valor de 10% de la nota final y la parte teórica un 65%.

2) Asimismo se espera de los estudiantes un comportamiento activo en clase. Ello implica:

(i) Los alumnos deben asistir como mínimo a 6 de las 8 clases prácticas. La asistencia y participación activa en las clases prácticas supondrá hasta un 5% de la nota final.



(ii) La entrega de las actividades prácticas supondrá hasta el 20% de la nota final.

Aunque se haya seguido la evaluación continua, total o parcialmente, si el estudiante no se presenta a la prueba final de evaluación, la nota que se incluirá en el acta será NO PRESENTADO. Excepcionalmente, si el estudiante lo solicita, y a la vista de las circunstancias del caso concreto, se podrá calificar con SUSPENSO, con la nota porcentual resultante de la evaluación continua.

Independientemente del sistema de evaluación general (escrito u oral), el profesor podrá determinar en el anexo la posibilidad de cambiar el sistema de examen cuando se vea obligado a realizar la prueba objetiva en fechas distintas de la oficial en aplicación de las normas previstas para el caso de coincidencia en las fechas de exámenes en el Reglamento de evaluación y calificación de la Universitat de València.

BIBLIOGRAFÍA

- Referencia b1: D'ARCY, L./ MURRAY, C./ CLEAVE, B., Schmitthoff's export trade: the law and practice of international trade, London, Sweet & Maxwell, 2000. Referencia b2: CARR, I., International Trade Law, London, Cavendish Publishing, 2009. Referencia b3: HARTLEY, T., International commercial litigation, Cambridge, Cambridge University Press, 2009. Referencia b4: CARR, I./ KINDNER, R., International Trade Law status and conventions, London, Cavendish Publishing, 2009. Referencia b5: ESPLUGUES MOTA, C., PALAO MORENO, G., ESPINOSA CALABUIG, R. Y FERNÁNDEZ MASIÁ, E., Derecho del Comercio Internacional, Valencia, Tirant lo Blanch, 2011 (5th ed.). Referencia b6: ESPLUGUES MOTA, C., PALAO MORENO, G., ESPINOSA CALABUIG, R. Y FERNÁNDEZ MASIÁ, E., Legislación básica de Derecho del Comercio Internacional, Valencia, Tirant lo Blanch, 2011 (5th ed.).
- Referencia c1: VÁZQUEZ LÉPINETTE, Tomás, La compraventa internacional de mercaderías, un análisis jurisprudencial, Pamplona, Aranzadi, 2000.