



## FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

| Datos de la asignatura |  |
|------------------------|--|
| Nombre completo        | Asesoramiento en Derecho de Sociedades II: Aspectos financieros y régimen de responsabilidad   |
| Código                 | E000003410   |
| Título                 | <a href="#">Máster Universitario en Acceso a la Abogacía</a>   |
| Impartido en           | Máster Universitario en Acceso a la Abogacía [Primer Curso]<br>Máster Universitario en Acceso a la Abogacía y Máster Universitario en Derecho de la Empresa [Primer Curso] |
| Nivel                  | Postgrado Oficial Master   |
| Cuatrimestre           | Semestral  |
| Créditos               | 3,0 ECTS   |
| Carácter               | Optativa   |
| Departamento / Área    | Área de Derecho Mercantil<br>Departamento de Derecho Económico y Social<br>Máster Universitario en Acceso a la Abogacía  |
| Responsable            | Miguel Martínez, Jaime de San Román, Esteban Sáenz de Santamaría y Javier Yáñez  |
| Horario de tutorías    | Previa cita  |

| Datos del profesorado |  |
|-----------------------|--|
| <b>Profesor</b>       |  |
| Nombre                | Miguel Martínez Muñoz                          |
| Departamento / Área   | Departamento de Derecho Económico y Social     |
| Despacho              | Alberto Aguilera 23 [ed-226 ]                  |
| Correo electrónico    | mmmuno@icade.comillas.edu                      |
| Teléfono              | 2191   |
| <b>Profesor</b>       |  |
| Nombre                | Jaime de San Román Diego                       |
| Departamento / Área   | Departamento de Derecho Económico y Social     |
| Correo electrónico    | jroman@icade.comillas.edu                      |
| <b>Profesor</b>       |  |
| Nombre                | Javier Yáñez Evangelista                       |
| Departamento / Área   | Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE) |
| Correo electrónico    | javier.yanez@uria.com                          |



## DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

### Contextualización de la asignatura

#### Aportación al perfil profesional de la titulación

Permite al alumno adquirir un conocimiento exhaustivo del asesoramiento a las sociedades mercantiles, profundizando en su organización y funcionamiento interno y externo, las principales operaciones de capital y financiación, fusión, escisión, segregación, cesiones globales, etc., captación de recursos en los mercados, operaciones de salida y negociación bursátil, garantías, de modo a adquirir un conocimiento cabal y omnicomprendido del estudiante de postgrado y que refleja la realidad práctica y diaria de la vida de las sociedades. También, en el estudio riguroso del riesgo empresarial y su análisis asegurativo.

### Competencias - Objetivos

#### Competencias

##### GENERALES

|             |   |  |
|-------------|---|--|
| <b>CG01</b> | Capacidad de análisis y síntesis                  |  |
|             | <b>RA1</b>  | Identifica lagunas de información o falta de coherencia en la argumentación de textos escritos. Incorpora información adicional y soluciona las incoherencias                                |
|             | <b>RA2</b>  | Establece relaciones causa-efecto o elabora conceptos a partir de elementos cualitativos. Incorpora elementos externos (analogías) que apoyan y refuerzan sus conclusiones                   |
|             | <b>RA3</b>  | Al expresar sus ideas y conclusiones, se apoya en datos y en la relación entre ellos. Plantea varias opciones posibles a partir de las distintas ponderaciones de los datos y sus relaciones |
| <b>CG04</b> | Capacidad de resolución de problemas              |  |
|             | <b>RA1</b>  | Identifica los problemas con anticipación, antes de que su efecto se haga evidente y, por tanto, contribuye a su evitación   |
|             | <b>RA2</b>  | Analiza los problemas y sus causas desde un enfoque global y de medio y largo plazo. Enfoca la solución de problemas previendo sus consecuencias   |
|             | <b>RA3</b>  | Transfiere aprendizajes de casos y ejercicios de aula a situaciones reales en otros ámbitos  |
| <b>CG07</b> | Capacidad de trabajo en un contexto internacional |  |
|             | <b>RA1</b>  | Detecta los problemas derivados de las diferencias entre sistemas jurídicos  |



|             |   |  |
|-------------|---|--|
|             | <b>RA2</b>  | Busca generar soluciones adaptables a los distintos sistemas jurídicos   |
|             | <b>RA3</b>  | Entiende que el contexto jurídico y económico se inserta en relaciones transnacionales   |
|             | <b>RA4</b>  | Es consciente de las resistencias o dificultades que una misma solución puede plantear en distintos contextos y busca mecanismos para minimizar estos problemas                                |
| <b>CG10</b> | Capacidad de desarrollo de un aprendizaje autónomo            |  |
|             | <b>RA1</b>  | Adapta autónomamente las estrategias de aprendizaje en cada situación. Razona adecuadamente sobre la adecuación de sus estrategias en cada situación   |
|             | <b>RA2</b>  | Es capaz de integrar paradigmas de otras disciplinas y/o campos de conocimiento próximos al suyo. Aplica y generaliza con facilidad y rapidez los conocimientos entre disciplinas              |
| <b>CG12</b> | Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos a la práctica |  |
|             | <b>RA1</b>  | Aplica en un contexto real los conocimientos de naturaleza teórico-práctica adquiridos   |
|             | <b>RA2</b>  | Determina el alcance y la utilidad práctica de las nociones teóricas   |
|             | <b>RA3</b>  | Adquiere otros conocimientos en el contexto real en el que son funcionales y relacionados con el ámbito profesional  |
|             | <b>RA4</b>  | Identifica correctamente los conocimientos aplicables a cada situación   |
|             | <b>RA5</b>  | Relaciona los conocimientos con sus distintas aplicaciones   |
| <b>CG13</b> | Capacidad de negociación                                      |  |
|             | <b>RA1</b>  | Muestra asertividad y estrategia en el planteamiento y la defensa de las posiciones propias. Sabe plantear y defender sus posiciones, planificando su estrategia y adaptándola a los objetivos |
|             | <b>RA2</b>  | Muestra comprensión y consideración hacia las necesidades, intereses y posiciones de los otros. Promueve un clima de respeto y diálogo en el que todos puedan expresarse y ser escuchados      |
|             | <b>RA3</b>  | Valora el potencial del conflicto como motor de cambio e innovación. Sabe llevar el conflicto a un terreno positivo que facilite el diálogo, la negociación y el compromiso entre las partes   |



|                    |             |  |
|--------------------|-------------|--|
|                    | <b>RA4</b>  | Muestra flexibilidad y versatilidad en las actitudes adoptadas y en las estrategias y tácticas empleadas en el tratamiento del conflicto   |
| <b>ESPECÍFICAS</b> |             |  |
| <b>CE01</b>        |             | Poseer, comprender y desarrollar habilidades que posibiliten 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 de conflicto en relación a los intereses encomendados o su ejercicio profesional ante tribunales o autoridades públicas y en las funciones de asesoramiento |
|                    | <b>RA2</b>  | Posee y desarrolla funciones de asesoramiento a clientes en un ámbito concreto del ejercicio de la abogacía  |
|                    | <b>RA3</b>  | Sabe evitar situaciones de lesión, riesgo o conflicto para los clientes en un ámbito concreto del ejercicio de la abogacía   |
|                    | <b>RA4</b>  | Sabe defender los intereses de sus clientes ante Tribunales o autoridades públicas de un rama concreta del ejercicio de la abogacía  |
| <b>CE10</b>        |             | 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   |
|                    | <b>RA1</b>  | Sabe seleccionar la mejor estrategia de defensa de los derechos de los clientes ante la jurisdicción mercantil, contencioso-administrativa, civil y penal especial o laboral o en los procedimientos administrativo y económico-administrativo.  |
|                    | <b>RA2</b>  | Sabe seleccionar la mejor estrategia de defensa de los derechos de los clientes ante el Tribunal Constitucional, Tribunal Europeo de Derechos Humanos y Tribunal de Justicia de la Unión Europea   |
|                    | <b>RA3</b>  | Sabe seleccionar la mejor estrategia de defensa de los derechos de los clientes en el ámbito de la mediación, arbitraje y otros sistemas alternativos de solución de conflictos  |
| <b>CE13</b>        |             | 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  |
|                    | <b>RA13</b> | Sabe exponer oralmente argumentos jurídicos en un ámbito tanto procesal como extraprocesal en la rama del Derecho de Empresa, Derecho de los Poderes Públicos, regulación administrativa y políticas comunitarias, Derecho de las Relaciones Jurídicas Privadas o Derecho de la Tributación  |
|                    |             | Desarrollar conocimientos jurídicos avanzados sobre las diferentes formas de financiación de   |



|             |   |  |
|-------------|---|--|
| <b>CE17</b> | empresas y estructura del sistema financiero, y conocer los operadores del mercado y del sistema financiero y sobre la responsabilidad por la actuación de los cargos societarios |  |
|             | <b>RA1</b>  | Posee conocimientos jurídicos avanzados en las diferentes formas de financiación de empresas, conoce y comprende la estructura del sistema financiero, los sujetos que operan en el mercado y su funcionamiento, sabe analizar y asesorar en la selección de productos financieros (bancarios, bursátiles y asegurativos), determinar los requisitos jurídico-económicos en las ofertas públicas de venta y adquisición y conoce la supervisión y control de los mercados y sus sujetos y consecuencias jurídicas para la sociedad                   |
|             | <b>RA2</b>  | Conoce el régimen de responsabilidad civil y penal de la empresa, puede proponer y desarrollar tanto estrategias jurídicas para prevenir que la empresa y sus órganos directivos incurran en dichas responsabilidades como aminorar las consecuencias legales una vez producidas e iniciar y desarrollar estrategias de defensa procesal y extraprocesal en dicho campo, y conoce y comprende el mercado del riesgo (seguros) y las posibles coberturas que el mismo ofrece y puede seleccionar la que mejor se ajuste a las necesidades del cliente |

## BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

### Contenidos – Bloques Temáticos

#### ASESORAMIENTO EN DERECHO DE SOCIEDADES II

##### 1. Introducción

##### 2. Financiaciones bancarias

###### 2.1. General: préstamos y créditos sindicados

- a) Originación y sindicación
- b) Modelo de préstamo/crédito de la Loan Market Association
- c) Garantías

###### 2.2. Particular: estructuras de financiación

- a) Financiación de Proyectos
- b) Financiación de Adquisición de Empresas
- c) Financiaciones Inmobiliarias y Financiación de Adquisición de Activo

##### 3. Refinanciaciones y reestructuraciones de deuda

##### 4. Los pactos parasociales

##### 5. Modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles



5.1. Fusiones, escisiones, segregaciones y cesión global de activos y pasivos.

5.2. Transformación y traslado internacional del domicilio.

## 6. Compraventa de empresas

6.1. Compraventa de acciones/participaciones (share deal)

6.2. Compraventa de activos (asset deal)

## 7. Sociedades cotizadas

7.1. Obligaciones y especialidades de las sociedades cotizadas

7.2. Introducción a OPV, OPS y OPA.

## BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

### Bibliografía Básica

AAVV Fundamentos de Derecho Empresarial, Tomo II, Derecho de Sociedades 2015, Coord. Javier W. Ibáñez. Ed. Tecnos, 2015

AAVV Lecciones de Derecho mercantil, Volumen II (Directores Aurelio Menéndez y Ángel Rojo), Civitas, Thomson Reuters, 2015

AAVV Curso de Derecho Mercantil, Directores Rodrigo Uría y Aurelio Menéndez, Civitas 2007.

BELTRÁN, E. y ROJO, A., Comentario de la Ley de Sociedades de Capital, Tomo II, Ed. Civitas, 2011

CORTÉS, L.J., Lecciones de Contratos y Mercados Financieros, Thomson-Civitas, Madrid, 2004.

## METODOLOGÍA DOCENTE

### Aspectos metodológicos generales de la asignatura

#### Metodología Presencial: Actividades

Lecciones de carácter expositivo sobre los principales requisitos y conocimientos para actuar profesionalmente en el asesoramiento en aspectos financieros y régimen de responsabilidad de sociedades mercantiles.

Método del caso: supuestos reales planteados por el profesor, y debatidos, a fin de analizar las particularidades del asesoramiento y actuación profesional en aspectos financieros y régimen de responsabilidad de sociedades mercantiles.

Se solicitará a los alumnos la redacción de escritos y documentos relacionados con la materia.

CG01, CG04,  
CG07, CG10,  
CG12, CG13, CE13



## Metodología No presencial: Actividades

Resolución de supuestos prácticos planteados por el profesor.

Trabajo práctico sobre los contenidos que integran la asignatura.

CE01, CE10, CE17

## RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

| HORAS PRESENCIALES   |  |
|--|--|
| Sesiones Presenciales: A1. Lecciones de carácter expositivo en las que se presentan los principales contenidos de forma clara y estructurada. Esta actividad no podrá suponer más del 25-30% del tiempo total dedicado a las actividades presenciales. | Sesiones Presenciales: A3. Debates y simulaciones de juicios y de sistemas alternativos, en los que grupos presentan puntos de vista contrapuestos sobre una cuestión, y discuten con el fin de convencer al oponente y demás asistentes |
| 10.00  | 20.00  |
| HORAS NO PRESENCIALES  |  |
| Trabajos Dirigidos: B3: Elaboración de documentos de carácter jurídico: dictámenes, demandas, contestaciones a demanda, etc.   | Trabajos Dirigidos: B6. Aprendizaje cooperativo: asignación de los alumnos a grupos y planteamiento de una tarea que requiere compartir la información y los recursos con vistas a alcanzar un objetivo común.                           |
| 20.00  | 25.00  |
| <b>CRÉDITOS ECTS: 3,0 (75,00 horas)</b>  |  |

## EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

| Actividades de evaluación                       | Criterios de evaluación  | Peso |
|---|--|------|
| Trabajo continuo                                | El alumno deberá participar en todos los trabajos, individuales o colectivos que, con un carácter eminentemente práctico, indique el profesor. | 40   |
| Asistencia a clase                              | El alumno deberá asistir, como mínimo a un 80 % de las clases para poder valorar este ítem   | 10   |
| Examen final de los contenidos de la asignatura | El alumno deberá realizar el examen final de la asignatura, que podrá ser oral u escrito.  | 50   |



# COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**GUÍA DOCENTE  
2019 - 2020**

## Calificaciones

El alumno deberá obtener una nota de 5 o superior para poder superar la asignatura, teniendo en cuenta los tres ítems de evaluación y su correspondiente porcentaje.

1. Asistencia del alumno a clase (10% de la nota).
2. Preparación y participación activa en debates en las clases y actividades prácticas (40% de la nota).
3. Prueba o caso final, pudiendo elegir el profesor entre la preparación previa por el alumno (ya sea con carácter individual o en grupo), entrega por escrito y discusión en clase de un caso práctico, o la realización en clase de un caso práctico individual o una prueba de evaluación (50% de la nota).

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de **protección de datos de carácter personal**, le informamos y recordamos que puede consultar los aspectos relativos a privacidad y protección de datos que ha aceptado en su matrícula entrando en esta web y pulsando "descargar"

<https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792>