
Curso Académico: (2023 / 2024)

Fecha de revisión: 24-04-2023

Departamento asignado a la asignatura: Departamento de Derecho Privado

Coordinador/a: RODRIGUEZ DE LAS HERAS BALLELL, TERESA

Tipo: Optativa Créditos ECTS : 6.0

Curso : 4 Cuatrimestre :

OBJETIVOS

Tras haber cursado la asignatura, se espera que el estudiante:

- comprenda las diversas fórmulas organizativas bajo las que desarrollar una actividad económica en el mercado y sepa identificar la idónea o más conveniente en cada caso en atención a las implicaciones jurídicas
- haya desarrollado capacidades para identificar los elementos clave de una negociación, para planificar una negociación y para documentar los acuerdos parciales o totales resultantes
- haya adquirido las competencias para identificar los activos clave en un modelo de negocio que sostienen las ventajas competitivas, valorar las opciones de protección jurídica y diseñar una estrategia integral de protección;
- haya desarrollado las capacidades para personalizar la organización societaria de acuerdo con los intereses de los participantes (toma de decisiones, gestión, entrada y salida);
- conozca las diversas fuentes de financiación empresarial y sepa cómo instrumentarlas (3Fs, business angel, inversores, prestamistas, obligacionistas, préstamos participativos, entidades de capital riesgo);
- pueda proyectar un modelo de expansión empresarial de acuerdo con las diversas implicaciones jurídicas de cada modelo

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: PROGRAMA

Tema 1.- EMPRESARIO Y EMPRESA

- 1.1. NOCIÓN DE EMPRESARIO.
- 1.2. LEGISLACIÓN APLICABLE
- 1.3. OBLIGACIONES DEL EMPRESARIO
- 1.4. CONCEPTO DE EMPRESA Y SU RELEVANCIA EN EL DERECHO
- 1.5. EL REGISTRO MERCANTIL

Tema 2.- SOCIEDADES MERCANTILES

Tema 3.- COMPETENCIA EN EL MERCADO

Tema 4.- COLABORADORES Y AUXILIARES DEL EMPRESARIO

Tema 5.- PRINCIPALES CONTRATOS MERCANTILES

- 2.1. DISTINTOS TIPOS DE SOCIEDADES MERCANTILES
- 2.2. LAS SOCIEDADES DE CAPITAL:
 - 2.2.1. LA SOCIEDAD ANÓNIMA
 - 2.2.1.1. Constitución de la sociedad
 - 2.2.1.2. Socios, acciones y capital social
 - 2.2.1.3. Funcionamiento y toma de decisiones: los órganos de la sociedad
 - 2.2.2. LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA: PRINCIPALES CARACTERES

Tema 3.- ACTIVIDAD DEL EMPRESARIO Y MERCADO

- 3.1. PROTECCIÓN DE CREACIONES E INVENCIONES
 - 3.1.1. Patentes y modelos de utilidad.
 - 3.1.2. Diseño industrial
- 3.2. LOS SIGNOS IDENTIFICATIVOS DEL EMPRESARIO
 - 3.2.1 Marcas y nombres comerciales
 - 3.2.2 Nombres de dominio
- 3.3. PRESERVACIÓN DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO
 - 3.3.1. Libre competencia
 - 3.3.2. Competencia leal

Tema 4.- AUXILIARES DEL EMPRESARIO

- 4.1. AUXILIARES DEPENDIENTES
- 4.2. AUXILIARES INDEPENDIENTES:
 - 4.2.1. Comisionistas
 - 4.2.2. Agentes
 - 4.2.3. Distribuidores

Tema 5.- CONTRATOS MERCANTILES PARA LA ACTIVIDAD COMERCIAL

- 5.1. PRINCIPIOS GENERALES
- 5.2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA
- 5.3. EL CONTRATO DE TRANSPORTE
- 5.4. EL CONTRATO DE SEGURO

Tema 6.- CONTRATOS PARA LA FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA

- 6.1. CONTRATO DE PRÉSTAMO Y CRÉDITO
- 6.2. CONTRATO DE LEASING
- 6.3. CONTRATOS DE DESCUENTO Y FACTORING
- 6.4. OTROS CONTRATOS BANCARIOS

Tema 7.- RÉGIMEN DE LOS PAGOS MERCANTILES Y MEDIOS DE PAGO

- 7.1. LA MOROSIDAD
- 7.2. TÍTULOS DE PAGO
- 7.3. TARJETAS DE PAGO
- 7.4. TRANSFERENCIAS y DINERO ELECTRÓNICO. MONEDAS VIRTUALES

Tema 8.- MERCADOS DE VALORES

- 8.1. ESTRUCTURA DE LOS MERCADOS Y OPERADORES
- 8.2. REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DE LOS MERCADOS DE VALORES
- 8.3. VALORES MOBILIARIOS Y COTIZACIÓN
- 8.4. LAS PLATAFORMAS DE FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA (CROWDFUNDING)

Tema 9.- EL RÉGIMEN DE LA CRISIS DEL EMPRESARIO

- 9.1. LOS ESTADOS DE INSOLVENCIA PATRIMONIAL Y EL CONCURSO DE ACREEDORES
- 9.2. LAS SOLUCIONES DEL CONCURSO
 - 9.2.1. Convenio
 - 9.2.2. Liquidación

ACTIVIDADES FORMATIVAS, METODOLOGÍA A UTILIZAR Y RÉGIMEN DE TUTORÍAS

Los estudiantes realizarán actividades prácticas en grupo en relación con:

- personalización de una sociedad de capital (Derecho de sociedades)
- preparación de una negociación y redacción de un acuerdo de inversión (Derecho de sociedades y de contratos)
- elaboración de una estrategia de protección de los activos (Propiedad Industrial, Intelectual, Competencia y Publicidad)
- resolución de una disputa comercial en relación con una compraventa internacional de mercaderías

Todos los casos se presentan o discuten en clase.

Adicionalmente, se propondrá un régimen individual de tutorías a petición de los estudiantes.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Examen final: 50%

Proyecto de negocio final: 30%

Casos prácticos: 20%

Peso porcentual del Examen Final: 50

Peso porcentual del resto de la evaluación: 50