

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: Obligatoria Créditos ECTS : 6.0

Curso : 2 Cuatrimestre : 2

REQUISITOS (ASIGNATURAS O MATERIAS CUYO CONOCIMIENTO SE PRESUPONE)

No hay requisito

OBJETIVOS

EL OBJETIVO PRINCIPAL DE LA ASIGNATURA ES APROXIMAR AL ESTUDIANTE A LOS CONCEPTOS, LOS PRINCIPIOS Y LAS REGLAS BÁSICAS DEL DERECHO PRIVADO RELEVANTES EN EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LAS EMPRESAS EN EL MERCADO. PRETENDEMOS QUE EL ESTUDIANTE IDENTIFIQUE EL DERECHO MERCANTIL COMO UN INSTRUMENTO PARA LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS, LA GESTIÓN DE INTERESES Y LA SATISFACCIÓN DE FINES Y OBJETIVOS MEDIANTE LA PROTECCIÓN DE DETERMINADOS BIENES JURÍDICOS. LOS ESTUDIANTES, A TRAVÉS DE LA METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE PROPUESTA, DEBE SER CAPAZ DE IDENTIFICAR LOS PROBLEMAS Y SABER SELECCIONAR LOS INSTRUMENTOS MÁS ADECUADOS PARA LA SOLUCIÓN DE LOS MISMOS. PARA LA ADECUADA APLICACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS JURÍDICOS ES FUNDAMENTAL DESARROLLAR LA CAPACIDAD INTERPRETATIVA Y DE COMPRENSIÓN EN CONTEXTO COMPLEJOS, ASÍ COMO POTENCIAR LAS HABILIDADES ARGUMENTATIVAS PARA DEFENDER POSICIONES ENCONTRADAS Y APRENDER A GESTIONAR SITUACIONES CON CONFLICTOS DE INTERESES

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

- 1.- EMPRESARIO Y EMPRESA
 - 1.1. NOCIÓN DE EMPRESARIO.
 - 1.2. LEGISLACIÓN APLICABLE
 - 1.3. EL REGISTRO MERCANTIL
 - 1.4. OBLIGACIONES DEL EMPRESARIO
 - 1.5. CONCEPTO DE EMPRESA Y SU RELEVANCIA EN EL DERECHO
- 2.- SOCIEDADES MERCANTILES
 - 2.1. DISTINTOS TIPOS DE SOCIEDADES MERCANTILES

- 2.2. LA SOCIEDAD ANÓNIMA
 - 2.2.1. Constitución de la sociedad
 - 2.2.2. Socios, acciones y capital social
 - 2.2.3. Funcionamiento y toma de decisiones: los órganos de la sociedad
- 2.3. LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

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

4.- AUXILIARES DEL EMPRESARIO

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

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

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

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

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

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.

LA METODOLOGÍA PROPUESTA ESTÁ BASADA, POR TANTO, ESENCIALMENTE EN EL APRENDIZAJE A TRAVÉS DE LA SIMULACIÓN DE EXPERIENCIAS PROFESIONALES. ACTIVIDADES PRÁCTICAS DE SIMULACIÓN QUE HAN DE PARTIR NECESARIAMENTE DE UN PROFUNDO Y AMPLIO CONOCIMIENTO DE LAS BASES TEÓRICAS DE LAS ASIGNATURAS QUE ES LO QUE PERMITE RESOLVER PROBLEMAS NUEVOS CON REGLAS CONOCIDAS Y SELECCIONAR SOLUCIONES ADECUADAS DE ACUERDO CON LOS INTERESES IMPLICADOS EN SITUACIONES COMPLEJAS.

LA ASIGNATURA TIENE PREVISTOS UN TOTAL DE 6 ECTS. LA PARTE PRÁCTICA REPRESENTARÁ HASTA UN 50% DE LOS ECTS Y LA TEÓRICA HASTA UN 50% DE DICHOS CRÉDITOS. EN TODO CASO, DE ACUERDO CON EL DERECHO VIGENTE PARA LA ADQUISICIÓN DE LOS TÍTULOS DE GRADO (DE ADAPTACIÓN AL ESPACIO EUROPEO DE EDUCACIÓN SUPERIOR), SE TOMARÁN EN CUENTA PARA COMPUTARLOS LAS HORAS DE ESTUDIO DE LOS ALUMNOS.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Examen final: 50%

Proyecto de negocio final: 30%

Casos prácticos: 20%

PARA LA PARTE PRÁCTICA: LOS ALUMNOS HABRÁN DE ASISTIR AL NÚMERO DE HORAS Y A LAS ACTIVIDADES QUE SE DEFINAN AL INICIO DEL CURSO, NO SIENDO NUNCA INFERIOR AL 80% DE LAS HORAS IMPARTIDAS.

REALIZARÁN EN GRUPO LOS CASOS PRÁCTICOS, TANTO ELABORANDO LA PARTE ESCRITA COMO PRESENTANDO, DE ACUERDO CON EL FORMATO CORRESPONDIENTE, LA PARTE ORAL (JUICIO, ARBITRAJE, DEBATE EN UNA INSTITUCIÓN, RECURSO, PRESENTACIÓN DE DOCUMENTACIÓN). SERÁN EVALUADOS DE 0-5 PUNTOS.

PARA SUPERAR LA PARTE TEÓRICA DEBERÁN REALIZAR UN EXAMEN ESCRITO U ORAL. LA ESTRUCTURA Y EL CONTENIDO DEL EXAMEN TRATARÁ DE IDENTIFICAR TODAS LAS HABILIDADES Y CAPACIDADES QUE SE HA PERSEGUIDO DESARROLLAR A LO LARGO DEL CURSO: SÍNTESIS, DESARROLLO ARGUMENTATIVO, SOLUCIÓN DE PROBLEMAS. PUNTUARÁ DE 0-5 PUNTOS.

Peso porcentual del Examen Final: 50

Peso porcentual del resto de la evaluación: 50

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- JIMENEZ SÁNCHEZ, Guillermo Jesús (Coord.), DÍAZ MORENO, Alberto (Coord.) Lecciones de Derecho Mercantil, TECNOS, 2014 o posterior
- SÁNCHEZ CALERO, Fernando Principios de Derecho Mercantil, Madrid: Thomson Aranzadi, última edición, THOMSON ARANZADI, Última edición (2010 o posterior)
- VICENT CHULIÁ, Francisco Introducción al Derecho Mercantil Tirant lo Blanch, Tirant lo Blanch, última edición (2012 o posterior)

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- JIMENEZ SÁNCHEZ, Guillermo Jesús (Coord.), DÍAZ MORENO, Alberto (Coord.) Lecciones de derecho mercantil, TECNOS, 2014 o posterior