

<b>DENOMINACIÓN ASIGNATURA: DERECHO DE LA EMPRESA</b>			
<b>GRADO:</b>	<b>RELACIONES LABORALES Y EMPLEO</b>	<b>CURSO:</b>	<b>CUATRIMESTRE:</b>

**CRONOGRAMA DE LA ASIGNATURA**

SEMA-NA	SE-SIÓN	DESCRIPCIÓN DEL CONTENIDO DE LA SESIÓN	GRUPO (Marcar X)		Indicar espacio necesario distinto aula (aula inform, audiovisual etc..)	TRABAJO DEL ALUMNO DURANTE LA SEMANA		
			GRAN-DE	PE-QUE-ÑO		DESCRIPCIÓN	HORAS PRESENCIALES	HORAS TRABAJO Semana Máximo 7 H
1	1	<b>PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA</b> <b>LECCIÓN MAGISTRAL:</b> 1.- EMPRESARIO Y EMPRESA 1.1. NOCIÓN DE EMPRESARIO. 1.2. LEGISLACIÓN APLICABLE 1.3. OBLIGACIONES DEL EMPRESARIO	X			Presentación de la asignatura: objetivos, metodología y resumen de los contenidos  Tras la presentación de la asignatura y del curso, se comenzará con la Lección 1 del programa que consiste en una aproximación al concepto de empresario y su distinción con respecto a conceptos económicos. A partir de este concepto se procederá a definir jurídicamente la empresa. Identificada la noción de empresario, se abordarán los requisitos para ser empresario y se procederá a identificar sus obligaciones principales	1,5	4
1	2	<b>TALLER:</b> Resolución de un supuesto práctico relativo al régimen jurídico del empresario casado, sus consecuencias patrimoniales y su articulación registral		X		Identificación de los problemas jurídicos asociados al régimen del empresario casado y sus consecuencias patrimoniales.  Elaboración en clase de los documentos necesarios para instrumentar la oposición del cónyuge y simular la presentación en el Registro correspondiente	1,5	
2	3	<b>LECCIÓN MAGISTRAL:</b>	X				1,5	4

		1.4. CONCEPTO DE EMPRESA Y SU RELEVANCIA EN EL DERECHO 1.5. EL REGISTRO MERCANTIL			Estudio de la empresa como objeto de negocios jurídicos  Estructura, organización y principios operativos del Registro Mercantil. Función del Registro Mercantil en el tráfico		
2	4	<b>TALLER:</b> Análisis práctico del funcionamiento del Registro. Solicitud de inscripción y calificación, formas de acceso, acreditación del contenido del registro (nota simple, certificación) y presentación de documentos.		X	Taller: Acceso online al Registro y comprobación de los trámites disponibles. Revisión de documentos. Preparación de solicitudes	1,5	
3	5	<b>LECCIÓN MAGISTRAL:</b> 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	X		Se inicia el estudio del Derecho de Sociedades identificando la función económica de las sociedades mercantiles. Razón jurídica de la estructura societaria y limitación de la responsabilidad.  El estudio de los diversos tipos de sociedades mercantiles se realizará a través de un análisis comparado que permita identificar las situaciones socioeconómicas a las que más adecuadamente responde cada estructura organizativa.  Aproximación a la sociedad anónima, destacando sus rasgos estructurales y operativos básicos. Estudio detallado del procedimiento de constitución.  Función y principios que rigen el capital social. Los derechos del socio. Acciones y participaciones. Tipos de acciones. Tipos de aportaciones (dinerarias y no dinerarias)	1,5	6
3	6					1,5	

		<b>TALLER: (en grupo)</b> Inicio de la constitución de una sociedad con la que los alumnos trabajarán a lo largo de toda la asignatura		X		Preparación de minuta de la escritura de constitución y borrador de estatutos. Identificación de los trámites necesarios para la constitución y preparación de los documentos.		
4	7	<b>LECCIÓN MAGISTRAL:</b> 2.2.3. Funcionamiento y toma de decisiones: los órganos de la sociedad 2.3. LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	X			Procesos de toma de decisiones en las sociedades de capital.  Formas de administración  Estudio comparado entre la sociedad anónima y la sociedad limitada	1,5	7
4	8	<b>TALLER: (en grupo)</b> Convocatoria de junta y adopción de acuerdos		X		Preparación de una convocatoria de Junta de la sociedad creada. Adopción del acuerdo y redacción del acta.  Modificación de la forma de administración de la sociedad.	1,5	
5	9	<b>LECCIÓN MAGISTRAL:</b> 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	X			Se inicia la primera parte de la lección 3 del programa dedicada a la actividad del empresario en el mercado, abordando la protección de las creaciones e invenciones con aplicación empresarial a través de las patentes, los modelos de utilidad y el diseño industrial. A continuación, se trazarán los rasgos básicos de las marcas y los nombres comerciales como mecanismos de protección de los signos distintivos del empresario.	1,5	7
5	10	<b>TALLER: (en grupo)</b> a. Identificación de los activos empresariales de la empresa b. Elaboración de una estrategia de protección de los		X	Aula de informática	Los alumnos continúan con su proyecto de empresa identificando los activos competitivos básicos de su negocio y detectando la necesidad de diseñar una estrategia adecuada	1,5	

		<p>activos empresariales</p> <p>c. Selección de los instrumentos jurídicos adecuados para la protección de los activos.</p> <p>d. Preparación de una solicitud de patente o modelo de utilidad (o diseño) y de marca o nombre comercial</p>			<p>de protección de los mismos. En el marco de esta estrategia los alumnos deberán optar por la explotación propia o por la concesión de licencias. En este contexto, se revisarán modelos de contratos de licencia de patente y se redactarán cláusulas especialmente significativas que permiten satisfacer los intereses empresariales del modelo de negocio configurado.</p> <p>Comenzarán con la preparación de la documentación básica para solicitar una patente (modelo de utilidad o diseño industrial) y una marca (o nombre comercial), realizando, en su caso, las operaciones de búsqueda y acceso que permiten las aplicaciones informáticas disponibles</p>		
6	11	<p><b>LECCIÓN MAGISTRAL:</b></p> <p>3.2.2 Nombres de dominio</p> <p>3.3. PRESERVACIÓN DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO</p> <p>3.3.1. Libre competencia</p> <p>3.3.2. Competencia leal</p>	X		<p>La segunda parte de la lección 3 permite completar el estudio de los signos distintivos con el análisis de los nombres de dominio, su doble función técnica y jurídica y las razones de la alta conflictividad con otros derechos.</p> <p>El bloque principal de esta segunda sesión de la lección 3 se refiere, sin embargo, principalmente al estudio de las dos dimensiones básicas de la disciplina de la competencia: las reglas sobre libre competencia y el régimen de los actos desleales</p>	1,5	7
6	12	<p><b>TALLER: (en grupo)</b></p> <p>Preparación de una demanda por competencia desleal por actos dirigidos a menoscabar la imagen de la empresa a partir de un caso práctico genérico que permite adaptar los elementos del supuesto de hecho a cada una de las</p>		X	<p>Los alumnos deben redactar los fundamentos jurídicos materiales de una demanda por competencia desleal que les permita identificar esta disciplina como cláusula de cierre en la estrategia global de protección de</p>	1,5	

		empresas creadas por los alumnos				los activos empresariales y aproximarse a la terminología, la estructura y la redacción propia de un proceso judicial		
7	13	<b>LECCIÓN MAGISTRAL:</b> 4.- AUXILIARES DEL EMPRESARIO 4.1. AUXILIARES DEPENDIENTES: directivos 4.2. AUXILIARES INDEPENDIENTES: 4.2.1. Comisionistas 4.2.2. Agentes 4.2.3. Distribuidores 4.2.4. Franquicia	X			La lección 4 del programa pretende abordar de forma general y empleando un método de análisis comparado las figuras que prestan servicios al empresario para auxiliarle en el desarrollo de su actividad propia desde los más cercanos a su círculo de control a las diversas formas para articular contractualmente los canales de distribución al mercado.	1,5	7
7	14	<b>TALLER: (en grupo)</b> Redacción del contrato y la documentación precontractual de un contrato de franquicia		X		En relación con su empresa, los alumnos deben tomar la decisión de diseñar un modelo de distribución adecuado a sus necesidades, el tipo de producto o servicio, las condiciones del mercado y su público objetivo. Tras esta decisión y sin perjuicio de ella, se ha optado por proponerles la redacción de un contrato de franquicia junto con la documentación precontractual, por considerar que es este contrato el más complejo y sofisticado, a la vez que el más fácilmente identificable socialmente.	1,5	
8	15	<b>LECCIÓN MAGISTRAL:</b> 5.- CONTRATOS MERCANTILES PARA LA ACTIVIDAD COMERCIAL 5.1. PRINCIPIOS GENERALES 5.2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA	X			La lección 5 del programa representa la primera aproximación al Derecho de Contratos. Requerirá por su extensión dos semanas de clase. En la primera sesión, se tratará de transmitir al alumno los principios básicos del Derecho contractual y se centrarán las explicaciones en el contrato de compraventa como modelo.	1,5	7
8	16						1,5	

		<b>TALLER: (en grupo)</b> Revisión de contratos de compraventa, y figuras de transporte y seguros en el marco de las obligaciones de la compraventa		X		Siempre en relación con su empresa y antes de proponerles la redacción de condiciones contractuales, los alumnos podrán revisar modelos de contratos de compraventa, transporte y pólizas de seguro para acostumbrarse a la terminología, la redacción y la estructura de negocios jurídicos mercantiles		
9	17	<b>LECCIÓN MAGISTRAL:</b> 5.- .3. EL CONTRATO DE TRANSPORTE 5.4. EL CONTRATO DE SEGURO	X			Como complemento perfecto del contrato de compraventa en una transacción comercial modelo, en la segunda sesión dedicada a la lección 5 del programa se expondrán los principales rasgos de los contratos de transporte y de seguros	1,5	6
9	18	<b>TALLER: (en grupo)</b> Redacción de las cláusulas de un contrato de compraventa relativas a la transmisión de riesgo, el transporte y el aseguramiento.		X		A partir de un contrato de compraventa estándar, se solicitará a los alumnos que redacten las cláusulas del contrato relevantes a los efectos de la transmisión de riesgos y el reparto de costes, el transporte de las mercancías que deberá articularse posteriormente en un contrato de transporte, y la cobertura de los riesgos mediante la eventual contratación de una póliza de seguro.	1,5	
10	19	<b>LECCIÓN MAGISTRAL:</b> 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	X			En la clase magistral se impartirán los contenidos asignados a la sexta lección del programa. Se trabajará, por tanto, la materia relativa a los contratos para la financiación de la empresa. Se hará hincapié, en concreto, en las relaciones normalmente entabladas por el empresario con entidades de crédito para financiar su actividad: el préstamo, la apertura de crédito, contratos específicamente destinados a la adquisición de bienes muebles e inmuebles (leasing), así como para la realización de otros activos crediticios (factoring, descuento).	1,5	6

10	20	<p><b>TALLER: (en grupo)</b> Preparación y redacción de un contrato, con justificación de su conclusión y contenido.</p>	X		<p>El trabajo práctico consistirá en el planteamiento de una serie de necesidades y las decisiones a tomar para su cobertura, incluida la adquisición de activos. Se requerirá a los alumnos que determinen cuál o cuáles son las opciones y que escojan una de las figuras contractuales estudiadas para su conclusión y puesta en práctica. Ello exigirá, entre otras cosas, la preparación de la documentación necesaria. El objetivo, por tanto, es que el alumno sea capaz de desarrollar una actitud comprensiva y una aproximación marcadamente instrumental respecto de las figuras contractuales que sirven sobre todo a la vertiente operativa, y no tanto organizativa, de la empresa.</p>	1,5	
11	21	<p><b>LECCIÓN MAGISTRAL:</b> 7.- RÉGIMEN DE LOS PAGOS MERCANTILES Y MEDIOS DE PAGO 7.1. LA MOROSIDAD 7.2. TÍTULOS DE PAGO</p>	X		<p>Un punto importante en la comprensión de las relaciones contractuales del empresario en general es el relativo al flujo de cobros y pagos que su actividad requiere, y los instrumentos jurídicos aptos para gestionar dicho flujo. La materia, por otro lado, adquiere casi siempre una clara relevancia financiera, por lo que su ubicación tras las lecciones 5 y 6 resulta idónea. En la lección 7, una primera clase será dedicada al especialmente severo régimen de la morosidad en las obligaciones mercantiles, y a los documentos cambiarios (títulos de pago, es decir, letras de cambio, pagarés y cheques). Se tratará de que el alumno adquiera una correcta percepción de la mayor celeridad que los pagos requieren en el tráfico mercantil, las limitaciones que la ley en ocasiones impone a los aplazamientos y la estructura básica de las</p>	1,5	5

						relaciones que los documentos cambiarios articulan, y la utilidad que su uso puede llegar a tener.		
11	22	<p><b>TALLER: (en grupo)</b> El alumno deberá preparar de forma justificada la apertura de una línea de descuento, así como cubrir las fases que el manejo de documentos cambiarios exige en la ejecución de este tipo de contrato</p>		X		La práctica prevista para el manejo de la información adquirida en la clase magistral requerirá nuevamente la implicación del alumno en un proceso de toma de decisiones con relevancia estratégica en el terreno financiero de la actividad del empresario, pero sobre la base de una clara y fiable percepción de cómo funcionan los documentos cambiarios y para qué sirven. En concreto, se planteará al alumno la necesidad de obtener liquidez a través de la realización de varios documentos (letra de cambio o pagaré) recurriendo a alguno de los servicios bancarios típicamente usados con esta finalidad y cuyo funcionamiento precisamente descansa en la mecánica cambiaria (contrato de descuento).	1,5	
12	23	<p><b>LECCIÓN MAGISTRAL:</b> 7.3. TARJETAS DE PAGO 7.4. TRANSFERENCIAS Y DINERO ELECTRÓNICO</p>	X			Un segundo bloque de la lección 7 es el que se refiere a los mecanismos de pago que con carácter más reciente han ido surgiendo en el tráfico, tomando en cuenta la importancia que han llegado a tener y la que tendrán en el futuro. En esta materia resulta de vital importancia asegurar que el estudiante entienda la mecánica de los pagos realizados a través de ciertos medios que dependen estrechamente de las nuevas tecnologías, con las consecuencias que ello imprime a las posibilidades del empresario para la gestión del flujo de cobros y pago, y en consecuencia a las relaciones contractuales entabladas con esa finalidad	1,5	4
12	24	<p><b>TALLER: (en grupo)</b></p>		X		Nuevamente, la actividad prevista como práctica, partirá del planteamiento de una	1,5	



		Contratación de una pasarela de pago (con servicios de cuenta) para los cobros del empresario derivados del ejercicio de su actividad.				serie de necesidades que cubrir mediante la celebración de uno o más contratos con un proveedor de servicios. Tales servicios en este caso serán de pasarela de pago y cuenta corriente para la gestión de cobros. Ello requerirá, una vez más, la revisión de documentación y el análisis de la problemática asociada al uso de tarjetas y la realización de transferencias de fondos.		
13	25	<b>LECCIÓN MAGISTRAL:</b> 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	X			La exposición teórica tratará de sintetizar las reglas y principios que definen la organización y el funcionamiento de los mercados de valores, con especial énfasis en los bursátiles. Ello incluye el papel de la Administración en el control de tales mercados y las razones de dicho control. Además se tratará de dar al estudiante una visión, sucinta pero útil, de los distintos valores susceptibles de cotización, así como su funcionamiento, utilidad y riesgo.	1,5	4
13	26	<b>TALLER: (en grupo)</b> Realización de los contratos y cobertura de los pasos necesarios para la constitución de garantías reales sobre valores mobiliarios cotizados en una bolsa de valores.		X		Dada la línea práctica seguida en todo el programa y reflejada en el cronograma, la práctica sobre los mercados de valores tratará de simular una situación verosímil para un empresario, como es la de bien requerir la constitución, o bien constituir una garantía sobre valores mobiliarios cotizados para asegurar, respectivamente, el cobro de una deuda ajena o el pago de una propia. Ello exigirá cubrir los pasos formales necesarios, y en concreto la preparación de la documentación, el recurso a un intermediario y la constitución de la prenda conforme al régimen propio de los valores mobiliarios.	1,5	
14	27	<b>LECCIÓN MAGISTRAL:</b>	X			La clase teórica final, cubriendo el ciclo que en muchas ocasiones condensa la evolución de la	1,5	4

		<p>9.- EL RÉGIMEN DE LA CRISIS DEL EMPRESARIO</p> <p>9.1. LOS ESTADOS DE INSOLVENCIA PATRIMONIAL Y EL CONCURSO DE ACREEDORES</p> <p>9.2. LAS SOLUCIONES DEL CONCURSO</p> <p>9.2.1. Convenio</p> <p>9.2.2. Liquidación</p>				<p>empresa, se dedicará al estudio del estado de insolvencia del empresario y los instrumentos específicos que el Derecho mercantil ofrece para su administración. En concreto, el estudiante deberá familiarizarse con el significado que la insolvencia tiene en el Derecho, las obligaciones que su presencia puede llegar a imponer al empresario, los derechos que sus acreedores pueden igualmente tener para enfrentarse a los estados de crisis de su deudor, los cauces formales e instrumentales en los que se basa el régimen concursal y las posibles salidas a la situación de insolvencia en el marco de un concurso.</p>			
14	28	<p><b>TALLER: (en grupo)</b></p> <p>Preparación e inicio de un procedimiento concursal. Negociación de un convenio y aprobación del mismo. Análisis de sus efectos.</p>		X		<p>La práctica prevista para esta materia partirá de un estado de insolvencia constatada, con un cierto escenario y situación del activo y pasivo del empresario. Lo que se exigirá al alumno es la propuesta y preparación de una salida convencional a dicha situación, con unas ciertas posibilidades para renegociar la deuda existente, y por consiguiente con la necesidad de mantener dichas posibilidades dentro de las exigencias que impone nuestra ley concursal, tanto en el terreno formal o procedimental como sustantivo.</p>	1,5		
<b>SUBTOTAL</b>							<b>42</b>	<b>+ 68 = 110</b>	
15		Recuperaciones, tutorías, entrega de trabajos, etc							
16-18		Preparación de evaluación y evaluación					3		
<b>TOTAL</b>							<b>150</b>		

