

**Proyecto/Guía docente de la asignatura**

Se debe indicar de forma fiel cómo va a ser desarrollada la docencia. Esta guía debe ser elaborada teniendo en cuenta a todos los profesores de la asignatura. Conocidos los espacios y profesorado disponible, se debe buscar la máxima presencialidad posible del estudiante siempre respetando las capacidades de los espacios asignados por el centro y justificando cualquier adaptación que se realice respecto a la memoria de verificación. Si la docencia de alguna asignatura fuese en parte online, deben respetarse los horarios tanto de clase como de tutorías). La planificación académica podrá sufrir modificaciones de acuerdo con la actualización de las condiciones sanitarias.

<b>Asignatura</b>	DERECHO COMERCIAL		
<b>Materia</b>	DERECHO MERCANTIL		
<b>Módulo</b>	ENTORNO LEGISLATIVO		
<b>Titulación</b>	GRADO EN COMERCIO		
<b>Plan</b>	418	<b>Código</b>	41002
<b>Periodo de impartición</b>	SEGUNDO CUATRIMESTRE	<b>Tipo/Carácter</b>	OBLIGATORIA
<b>Nivel/Ciclo</b>	GRADO	<b>Curso</b>	2º
<b>Créditos ECTS</b>	6		
<b>Lengua en que se imparte</b>	ESPAÑOL		
<b>Profesor/es responsable/s</b>	OLATZ RETORTILLO ATIENZA JOSÉ MIGUEL HERNÁNDEZ-RICO BARTOLOMÉ		
<b>Datos de contacto (E-mail, teléfono...)</b>	Departamento de Derecho Mercantil, Trabajo e Internacional Privado Olatz Retortillo Atienza y José Miguel Hdez-Rico Bartolomé <a href="mailto:olatz@emp.uva.es">olatz@emp.uva.es</a> / <a href="mailto:hrjmiguel@icava.org">hrjmiguel@icava.org</a> Tfno. 983 424260		
<b>Departamento</b>	DERECHO MERCANTIL, TRABAJO E INTERNACIONAL PRIVADO		



## 1. Situación / Sentido de la Asignatura

---

### 1.1 Contextualización

---

La asignatura aparece denominada como Derecho Comercial, cuyo contenido se refiere a la materia de Derecho Mercantil, dentro del módulo legislativo de la titulación de Grado en Comercio. Se imparte en el plan de estudios referido durante el segundo cuatrimestre, con el carácter de obligatoria y suponen 6 créditos ETCS. Tales créditos aparecen ya diseñados en la titulación, con dos orientaciones equivalentes, la teórica y la práctica, a razón de tres créditos cada una de ellas, lo que condiciona sus contenidos, metodología o método docente y, por supuesto, evaluación y recursos docentes. Su contextualización o sentido en la titulación, vendría dado por la necesidad de introducir al alumno en el conocimiento, manejo y valoración del Ordenamiento Jurídico aplicable a los empresarios y empresas, es decir, al Derecho Mercantil, lo que implica el aprendizaje del encuadre técnico-jurídico en el que va a desenvolverse, no sólo desde el punto de vista subjetivo, sino también funcional y objetivo. Es decir, se orienta al conocimiento básico del marco jurídico del empresario, de la empresa y del establecimiento mercantil.

### 1.2 Relación con otras materias

---

Contratos mercantiles. Derecho del Mercado

### 1.3 Prerrequisitos

---

Ninguno



## 2. Competencias

### 2.1 Generales

GENERALES: En este apartado se incluyen los elementos compartidos que pueden ser comunes a cualquier titulación, como las instrumentales o manejo de habilidades de desempeño o manejo de herramientas para el aprendizaje y formación; las interpersonales o capacidades que permiten mantener una buena relación social con los demás; y las sistémicas, o capacidad de obtener una visión de conjunto y gestionar adecuadamente la totalidad de la actuación. Dentro de éstas, la asignatura pretende el desarrollo de competencias genéricas tales como:

- a- Demostrar poseer y comprender conocimientos en el área del comercio a partir de la base de la educación secundaria general a un nivel que, apoyado en libros de texto avanzado, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia en el estudio de la actividad comercial.
- b- Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente a la actividad comercial de las empresas y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos a su trabajo o vocación de una forma profesional y poseer las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro del departamento comercial de una empresa en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.
- c- Tener la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes, dentro del área comercial, para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
- d- Poder transmitir en español y en otra lengua (inglés, francés o alemán), tanto de forma oral como escrita, información, ideas, conocimientos, problemas y soluciones del ámbito comercial, resultados de los análisis, propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.
- e- Haber desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias que permitan al alumno continuar formándose en la actividad comercial y en otras facetas de la gestión empresarial con un alto grado de autonomía.



- f- Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar el área comercial de una empresa en el actual contexto económico.

En cuanto a las TRANSVERSALES, referidas a la formación integral de la persona, se destacan las siguientes:

- a- Adquirir la habilidad de aprendizaje y conocimiento de la bibliografía así como de las fuentes permanentes de información documental y estadística que le doten de la capacidad necesaria para continuar estudiando investigando o aprendiendo de forma permanente y autónoma.
- b- Alcanzar las habilidades necesarias para una correcta utilización de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en el ámbito de estudio y contexto profesional, como una herramienta para la expresión y la comunicación, para el acceso a fuentes de información, como medio de archivo de datos y documentos, para tareas de presentación, aprendizaje, trabajo cooperativo y para la gestión de cualquier operación comercial.
- c- Aprender a comprender y respetar la diversidad social y la multiculturalidad como un componente enriquecedor personal y colectivo, con el fin de desarrollar la convivencia entre las personas sin incurrir en distinciones de sexo, edad, religión, etnia, condición social o política.
- d- Saber comportarse de manera íntegra y consecuente con los principios y valores personales y profesionales (compromiso ético) teniendo en cuenta los distintos instrumentos éticos puestos a su disposición. Esto implica conocer los instrumentos éticos que regulan sus actuaciones profesionales, actuar con integridad y rectitud ante cualquier situación, incluso en situaciones desfavorables para sus propios intereses, ser respetuosos con las normas y leyes sin necesidad de ser vigilados o controlados, así como saber reconocer, aceptar y responsabilizarse de los errores cometidos y de sus posibles consecuencias.
- e- Adquirir la capacidad para trabajar en equipo, demostrando habilidad para coordinar personas y tareas concretas, aceptando o refutando mediante razonamientos lógicos los argumentos de los demás y contribuyendo con profesionalidad al buen funcionamiento y organización del grupo sobre la base del respeto mutuo.
- f- Ser creativo, con iniciativa y espíritu emprendedor, consiguiendo la habilidad de ofrecer soluciones nuevas y diferentes ante problemas y situaciones convencionales, así como





tener una buena predisposición a actuar de forma proactiva, poniendo en acción las ideas en forma de actividades y proyectos con el fin de explotar las oportunidades al máximo, asumiendo los riesgos necesarios.

- g- Ser capaz tanto de reconocer situaciones nuevas (tanto en el entorno competitivo en el que va a desarrollar su labor profesional como en las metodologías de trabajo cambiantes), como de adaptarse a los cambios con versatilidad y flexibilidad.
- h- Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante la utilización de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma permanente en todo lo que se hace, y mediante la participación en los procesos de autoevaluación asumiendo responsabilidades tanto como evaluador como evaluado.

## 2.2 Específicas

En cuanto a las competencias ESPECÍFICAS, o habilidades propias o vinculadas a una titulación, confiriendo identidad y consistencia social y profesional al perfil formativo, se destacan las siguientes:

- a- Ser capaz de aplicar políticas comerciales eficaces.
- b- Diseñar y manejar sistemas de información.
- c- Capacidad para identificar y evaluar oportunidades de negocio.
- d- Comprender los principios del comportamiento del consumidor y las variables
- e- Ser capaz de gestionar una operación internacional de importación/exportación.
- f- Comprender el impacto del entorno jurídico en la empresa y en especial en el área comercial.
- g- Desarrollar la capacidad emprendedora y creación de empresas comerciales.
- h- Buscar las fuentes de estudio de la actividad comercial y analizarlas en su contexto histórico.
- i- Comprender la génesis y desarrollo, a lo largo del tiempo y del espacio, de los procesos económicos



### 3. Objetivos

1. Identificar las fuentes del ordenamiento jurídico mercantil español. 2. Definir el marco jurídico en el que se desarrolla la actividad económica y empresarial. 3. Conocer los instrumentos básicos del derecho privado en las actuaciones en el mercado. 4. Interpretar la normativa mercantil aplicándola a la realidad económica y a la empresa. 5. Reconocer las distintas formas jurídicas de organización de la empresa. 6. Conocer las normas básicas que integran el Estatuto jurídico de la empresa y del empresario que lo condicionan. 7. Obtención de las habilidades precisas para aplicar normas y principios jurídicos, a los casos de la realidad, o razonamiento jurídico.





#### 4. Contenidos y/o bloques temáticos

##### Bloque 1: DERECHO COMERCIAL

Carga de trabajo en créditos ECTS:

###### a. Contextualización y justificación

En el marco del Derecho comercial, el Derecho mercantil es el ordenamiento jurídico propio y específico del empresario, tanto individual como social y en consecuencia imprescindible en la formación del alumno del grado en comercio. Para su consecución, comienza el estudio partiendo del origen y evolución del derecho comercial, incidiendo en sus Fuentes para llegar finalmente al estudio y comprensión del llamado Estatuto del Comerciante – Empresario: capacidad, derechos y deberes propios, y de sus colaboradores y auxiliares. La segunda parte se centra en el estudio del empresario social o persona jurídica, donde partiendo de una breve introducción referente al concepto de sociedad mercantil, criterios de clasificación, elementos del contrato de sociedad y distinción sociedad civil sociedad mercantil, se profundiza en la tipología societaria mercantil: sociedades personalistas y sociedades de capital

###### b. Objetivos de aprendizaje

1. Identificar las fuentes del ordenamiento jurídico mercantil español. 2. Definir el marco jurídico en el que se desarrolla la actividad económica y empresarial. 3. Conocer los instrumentos básicos del derecho privado en las actuaciones en el mercado. 4. Interpretar la normativa mercantil aplicándola a la realidad económica y a la empresa. 5. Reconocer las distintas formas jurídicas de organización de la empresa. 6. Conocer las normas básicas que integran el Estatuto jurídico de la empresa y del empresario 7. Conocer las distintas formas jurídico societarias

###### c. Contenidos

**Lección 1: EL DERECHO COMERCIAL: DELIMITACIÓN Y FUENTES.**

**Lección 2: EMPRESA Y EMPRESARIO. FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.**

**Lección 3: EL ESTATUTO DEL EMPRESARIO Y SU RESPONSABILIDAD. LA PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR.**

**Lección 4: EL REGISTRO MERCANTIL**

**Lección 5: EL DEBER DE DOCUMENTACION Y CONTABILIDAD**



**Lección 6: ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA. COLABORADORES DEL EMPRESARIO.**

**Lección 7: REGIMEN JURIDICO DE LA COMPETENCIA**

**Lección 8: REGIMEN JURIDICO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL.**

**Lección 9: EL DERECHO DE SOCIEDADES. LAS SOCIEDADES PERSONALISTAS.**

**Lección 10: SOCIEDADES DE CAPITAL. TIPOS Y CONSTITUCIÓN.**

**Lección 11: ACCIONES Y PARTICIPACIONES SOCIALES. LOS DERECHOS DE SOCIO**

**Lección 12: ÓRGANOS DE LAS SOCIEDADES DE CAPITAL. CUENTAS ANUALES.**

#### **d. Métodos docentes**

**PRESENCIALIDAD ORDINARIA:** Para el caso de que sea factible la asistencia presencial del 100 % del alumnado al aula durante todo el periodo lectivo: 1. Clases teóricas/expositivas: lección magistral activa sobre contenidos teóricos. 2. Clases prácticas: resolución de casos propuestos, estudio de sentencias, redacción de documentos y aprendizaje basado en problemas. 3. Realización de seminarios que permitan abordar de forma cooperativa alguno de los temas propuestos. 4. Estudios y trabajos individuales y en grupo. Exposición y debate en el aula. 5. Tutorías individuales y/o en grupo. 6. Actividades externas (asistencia a conferencias, jornadas científicas, etc.).

**PRESENCIALIDAD BIMODAL / PRESENCIALIDAD EN AULA REBAJADA.** Para el caso de que la Facultad, debido a la falta de espacios en condiciones seguras, decida establecer turnos de rotación de los alumnos para la asistencia presencial al aula, las actividades docentes correspondientes se desarrollarán en el aula para el turno presencial y, si se dispusiera de medios técnicos para ello, simultáneamente se retransmitirán sincrónicamente para los alumnos del turno no presencial, a través de una plataforma de streaming que permita su participación activa. En caso de no disponerse de estos medios para la retransmisión sincrónica, las actividades a las que no puedan asistir el 100 % de los alumnos, se completarán con materiales docentes en la plataforma Moodle de la asignatura (apuntes, trabajos doctrinales, power-points, etc.), y foros específicos, rebajándose simultáneamente la presencialidad en un 30 %.





SIN PRESENCIALIDAD Si la evolución de la situación sanitaria llevara a la supresión de la actividad docente presencial, se utilizará en su sustitución la página Moodle de la asignatura, complementada en su caso con sesiones preprogramadas en plataformas de streaming para la realización de actividades docentes o resolución de dudas.

#### **e. Plan de trabajo**

---

Presentación en el aula de los contenidos teóricos recogidos en el temario de la asignatura, utilizando el método de la lección magistral y resolución de casos prácticos como aplicación de los conceptos teóricos de la asignatura. 2. Sesiones de tutorías (grupales o individuales), seguimiento y evaluación. 3. Estudio autónomo por parte del alumno, incluyendo realización de problemas, consulta bibliográfica y realización de prácticas y pruebas de evaluación.

#### **f. Evaluación**

---

Cuando al menos el 50% de los días lectivos del cuatrimestre transcurran en normalidad, se asumirán como criterios de evaluación los indicados en la guía docente. 1. Asistencia a clases (presenciales u online), tanto teóricas como prácticas, seminarios (presenciales u online). 2A. Presencial: Evaluación continua de trabajos que en la mayoría de los casos serán expuestos públicamente. Esta evaluación se realizará mediante 2 pruebas prácticas evaluables. 2B. Virtual (en caso de confinamiento): Evaluación continua mediante 2 pruebas teórico –prácticas evaluables. 3. Examen final teórico-práctico (presencial u online)

#### **g Material docente**

---

*Es fundamental que las referencias suministradas este curso estén actualizadas y sean completas. Los profesores tienen acceso, a la plataforma Leganto de la Biblioteca para actualizar su bibliografía recomendada ("Listas de Lecturas"). Si ya lo han hecho, pueden poner tanto en la guía docente como en el Campus Virtual el enlace permanente a Leganto.*

##### **g.1 Bibliografía básica**

---

1.- GUILLERMO JIMÉNEZ SÁNCHEZ Lecciones de Derecho Mercantil:, ed. Tecnos 2.- SÁNCHEZ CALERO, F. y SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J: Instituciones de Derecho Mercantil. V. I. Ed. Thomson Reuters

##### **g.2 Bibliografía complementaria**

---

##### **g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)**

---

ACCESO PÁGINAS WEB OFICIALES: REGISTROS, AGENCIA TRIBUTARIA, BOLETINES OFICIALES.



**h. Recursos necesarios**

SISTEMA INFORMÁTICO EN LAS AULAS, CODIGO DE COMERCIO, MANUAL GENERAL RECOMENDADO

**i. Temporalización**

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
2	3 SEMANAS
3	4 SEMANAS
1	2 SEMANAS

*Añada tantas páginas como bloques temáticos considere realizar.*

**5. Métodos docentes y principios metodológicos**

-Clases teóricas/expositivas: lección magistral activa sobre contenidos teóricos. -Clases prácticas: resolución de casos prácticos, estudio de sentencias, elaboración de dictámenes y aprendizaje basado en problemas -Realización de seminarios que permita abordar de forma cooperativa alguno de los temas propuestos. -Elaboración de estudios y trabajos. Exposición y debate en el aula. -Tutorías individuales y/o grupales. -Actividades externas (asistencia a conferencias, jornadas científicas...). -Utilización plataforma Moodle, en la que se incluirán contenidos legales, jurisprudenciales y doctrinales, como medio de apoyo a la enseñanza

## 6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura

ACTIVIDADES PRESENCIALES o PRESENCIALES A DISTANCIA <sup>(1)</sup>	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
CLASES TEORICO-PRACTICAS	30	TRABAJO AUTONOMO DEL ALUMNO	70
CLASES PRÁCTICAS EN EL AULA	15	TRABAJO AUTÓNOMO EN GRUPO	20
SEMINARIOS, CONFERENCIAS, DEBATES	5		
TUTORÍAS INDIVIDUALES O EN GRUPO	5		
EVALUACIÓN	5		
Total presencial	<b>60</b>	Total no presencial	<b>90</b>
TOTAL presencial + no presencial			<b>150</b>

(1) Actividad presencial a distancia es cuando un grupo sigue una videoconferencia de forma síncrona a la clase impartida por el profesor.

## 7. Sistema y características de la evaluación

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
ASISTENCIA A CLASE, PARTICIPACIÓN Y ELABORACIÓN DE SUPUESTOS PRÁCTICOS CONTINUOS A LO LARGO DEL CURSO	30%	
EXAMEN TEÓRICO PRÁCTICO	70%	

### CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- **Convocatoria ordinaria:** Para poder aprobar la asignatura, deberá obtenerse al menos la calificación de aprobado en los exámenes de conocimientos teóricos y prácticos. Estos criterios se aplican indistintamente en la convocatoria ordinaria y la extraordinaria.
  - ...
- **Convocatoria extraordinaria:** Para poder aprobar la asignatura, deberá obtenerse al menos la calificación de aprobado en los exámenes de conocimientos teóricos y prácticos. Estos criterios se aplican indistintamente en la convocatoria ordinaria y la extraordinaria.
  - ...

## 8. Consideraciones finales





