

**Proyecto/Guía docente de la asignatura DERECHO MERCANTIL I**

Asignatura	DERECHO MERCANTIL I		
Materia	DERECHO MERCANTIL		
Módulo	MARCO JURÍDICO		
Titulación	PROGRAMA DE ESTUDIOS CONJUNTO DE GRADO EN RELACIONES LABORALES Y RECURSOS HUMANOS Y DE GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS		
Plan	481	Código	41961
Periodo de impartición	1er cuatrimestre	Tipo/Carácter	Obligatoria (OB)
Nivel/Ciclo	GRADO	Curso	2º
Créditos ECTS	3		
Lengua en que se imparte	ESPAÑOL		
Profesor/es responsable/s	MARTA ANDRÉS GONZÁLEZ		
Datos de contacto (E-mail, teléfono...)	marta.andres.gonzalez@uva.es ; DESPACHO 17 MÓDULO 3 975 129 320		
Departamento	DERECHO MERCANTIL, DERECHO DEL TRABAJO E INTERNACIONAL PRIVADO ÁREA: DERECHO MERCANTIL		



1 . SITUACIÓN / SENTIDO DE LA ASIGNATURA

1.1 Descripción

La asignatura de Derecho Mercantil I se enmarca dentro de la formación jurídica obligatoria para los alumnos y alumnas en el programa de estudios conjunto de Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos y de Grado en Administración y Dirección de Empresas. Se trata de una asignatura integrada dentro de las materias del Marco Jurídico, en el sector del Derecho privado, que tienen como objetivo fundamental familiarizar al alumno con la regulación jurídico-mercantil y con los sujetos intervinientes en el mercado ya sean empresarios, profesionales o consumidores y usuarios, lo que le permitirá, en su actividad profesional, abordar con mayores garantías el manejo de la información jurídica.

Es preciso destacar que el aprendizaje de esta materia se llevará a cabo teniendo en consideración que se trata de una materia jurídica impartida en una Facultad de Ciencias Empresariales y del Trabajo, con lo que se prestará una especial atención a aquellas cuestiones que tienen una mayor conexión con el mundo de la empresa y los mercados. La asignatura proporciona conocimientos básicos, sean cuales sean las futuras opciones del alumno sobre itinerarios optativos y salidas profesionales

1.2 Relación con otras materias

Relacionado con:

- Introducción al Derecho (1er curso, 1er cuatrimestre).
- Derecho Mercantil II (2º curso, 2º cuatrimestre).

1.3 Prerrequisitos

Ninguno.

Se recomienda haber cursado la asignatura: "Introducción al Derecho" (1er curso, 1er cuatrimestre).

2. COMPETENCIAS

2.1 Generales

- GB1. Capacidad de razonamiento, análisis y síntesis.
- GB2. Capacidad para relacionar conceptos y adquirir una visión integrada, evitando enfoques fragmentarios.
- GB4. Capacidad para trabajar en grupo, participando de forma activa, colaborando con sus compañeros y trabajando de forma orientada al resultado conjunto
- GBE3. Capacidad para resolver problemas con iniciativa, creatividad y razonamiento crítico.
- GC1. Capacidad de organización, planificación y gestión del tiempo.
- G2. Saber aplicar los conocimientos adquiridos a su trabajo de forma profesional, y poseer las competencias que suelen demostrarse mediante la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas de carácter económico-empresarial.
- G3. Tener la capacidad de reunir e interpretar datos e información relevante desde el punto de vista económico-empresarial para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas de índole social, científica o ética.
- G4. Poder transmitir (oralmente y por escrito) información, ideas, problemas y soluciones relacionados con asuntos económicos-empresariales, a públicos especializados y no especializados de forma ordenada, concisa, clara, sin ambigüedades y siguiendo una secuencia lógica.
- G5. Poseer las habilidades de aprendizaje necesarias que permitan emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

2.2 Específicas

- E1. Poseer un conocimiento adecuado de la empresa, su marco institucional y jurídico, así como los elementos básicos del proceso de dirección, la organización, la contabilidad, la fiscalidad, las operaciones, los recursos humanos, la comercialización y la financiación e inversión.
- E3. Conocer el comportamiento de los agentes económicos y las organizaciones (empresas, economías domésticas, entidades no lucrativas, sector público...) y el funcionamiento de los mercados, junto con los factores relevantes a la hora de adoptar decisiones.
- E5. Conocer los elementos clave para el asesoramiento científico y técnico en la administración y dirección de empresas y otras organizaciones de acuerdo con las necesidades sociales, los objetivos correspondientes, la legislación vigente y la responsabilidad social de las empresas.
- E8. Recopilar e interpretar diversas fuentes de información (bibliográficas, estadísticas, etc.) mediante diferentes herramientas.
- E10. Formular hipótesis y previsiones sobre una idea de negocio y su articulación jurídica, siendo capaz de convertirla en un proyecto empresarial (aprender a emprender).

3. OBJETIVOS

Al finalizar la asignatura el alumno/a deberá:

1. Adquirir un lenguaje jurídico que permita tanto expresar con claridad los conocimientos adquiridos como interpretar la Ley y textos jurídicos para su aplicación en la realidad económica y empresarial.
2. Identificar los distintos intereses que concurren en el mercado, comprendiendo el enfoque de cada uno de ellos.
3. Determinar la legislación mercantil aplicable a un hecho económico.
4. Identificar la figura del empresario como sujeto jurídico que opera en el mercado y que, como tal, se somete a ciertas reglas especiales y debe cumplir obligaciones conectadas con el ejercicio de su actividad.
5. Identificar actos de competencia desleal e ilícitos, así como los distintos signos distintivos; Conocer las funciones de los derechos de patente y demás derechos de protección de creaciones intelectuales.
6. Reconocer las distintas formas jurídicas de organización de la empresa, analizando las posibilidades que cada una pueda ofrecer para la mejor actuación en el mercado.
7. Distinguir y contrastar los diferentes instrumentos jurídicos del tráfico mercantil: Contratos mercantiles. Identificar el marco regulador de la contratación mercantil y utilizar los principales contratos mercantiles.

4. CONTENIDOS Y/O BLOQUES TEMÁTICOS

Concepto y estructura del Derecho Mercantil: el Derecho Mercantil como Derecho de la Empresa y del Mercado; sus fuentes.

Empresas, empresarios y figuras asimiladas: sus clases; formas jurídicas de organización de la empresa. Estatuto jurídico del empresario; obligaciones profesionales.

Establecimiento mercantil y colaboradores del empresario. La protección de los consumidores en el mercado.

Principios jurídicos básicos de ordenación de los mercados. Derecho de la competencia: libre competencia y regulación de la competencia desleal. Régimen legal de la publicidad comercial.

La propiedad industrial: signos distintivos; invenciones y creaciones técnicas.

La contratación mercantil. La compraventa mercantil y contratos afines. Contratos de colaboración, distribución y garantía. Contratos de prestación de servicios. Otros contratos, en especial, la contratación internacional y las nuevas figuras contractuales.



**PROGRAMA DE LA ASIGNATURA DERECHO MERCANTIL I
MARTA ANDRÉS GONZÁLEZ PROFESORA ASOCIADA (PRAS)**

CET

FACULTAD de
CIENCIAS EMPRESARIALES
y del TRABAJO de SORIA

Bloque 1: CONCEPTOS BÁSICOS DEL DERECHO MERCANTIL

LECCIÓN 1ª: ORÍGENES Y EVOLUCIÓN DEL DERECHO MERCANTIL ESPAÑOL.

1. El derecho mercantil como derecho privado especial del empresario y de la actividad empresarial.
2. La formación histórica del derecho mercantil.
3. La codificación del derecho mercantil.
4. El derecho mercantil contemporáneo.
5. El Código de comercio y las leyes mercantiles especiales.
6. Los usos de comercio.
7. La aplicación del derecho mercantil.
8. Formas de resolución de controversias en materia mercantil.

LECCIÓN 2ª: EL EMPRESARIO

1. Concepto de empresario y figuras asimiladas.
2. Clases de empresarios.
3. Importancia de la calificación como empresario
4. La responsabilidad civil del empresario. La responsabilidad por productos defectuosos.
5. Capacidad del empresario.
6. El empresario individual. Capacidad para ser empresario individual. La actividad empresarial realizada por persona casada.
7. El empresario social.
8. Los auxiliares de la empresa. El factor.
9. Prohibiciones o restricciones al ejercicio de la actividad empresarial.
10. Pérdida de la condición de empresario.
11. Referencia a la normativa del consumidor.

LECCIÓN 3ª: OBLIGACIONES DEL EMPRESARIO

1. Estatuto del empresario.
2. Obligaciones del empresario
3. El deber de contabilidad del empresario; Alcance, forma y responsabilidad.
4. La insolvencia del empresario: el concurso de acreedores.
5. La publicidad legal del empresario.
6. El Registro Mercantil. Los principios de la publicidad registral.
7. Actos inscribibles y la eficacia de la inscripción.
8. Otras funciones del Registro Mercantil.
9. Cierre del Registro.

Bloque 2: DERECHO DE LA COMPETENCIA Y DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL**LECCIÓN 4ª: REGULACIÓN DE LA COMPETENCIA**

1. Concepto de competencia. Orígenes históricos. Contenido y finalidades.
2. Ley de competencia Desleal. Ámbito de aplicación.
3. Enumeración de los principales actos de competencia desleal.
4. Acciones y sanciones derivadas de la competencia desleal.
5. Regulación de la publicidad.
6. Tipos de publicidad ilícita.
7. Control de la publicidad
8. Distintos modos de controlar y limitar la publicidad

LECCIÓN 5ª: PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL (I)

1. Propiedad intelectual.
2. Propiedad industrial.
3. Signos distintivos de la empresa. Concepto.
4. Marcas, concepto y clases.
5. Signos que no pueden ser registrados como marcas.
6. Nacimiento y contenido del derecho sobre la marca.
7. Defensa del derecho de marca.
8. Cesión y licencia de marca.
9. Extinción del derecho de marca.
10. Nombre comercial, noción y función.
11. Rótulo de establecimiento.
12. Denominaciones geográficas.
13. Nombre de dominio.

LECCIÓN 6ª: PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL (II)

1. Derecho sobre las creaciones industriales.
2. Patente, concepto.
3. Requisitos esenciales de las patentes.
4. Invenciones no patentables.
5. Contenido de la patente.
6. Modelos de utilidad
7. La protección del diseño industrial.



Bloque 3: CONTRATACIÓN MERCANTIL

LECCIÓN 7ª: TEORÍA GENERAL DE LAS OBLIGACIONES Y CONTRATOS MERCANTILES

1. Las obligaciones mercantiles.
2. Fuentes de las obligaciones mercantiles.
3. El negocio jurídico como fuente de obligaciones.
4. El contrato mercantil y su comparación con el contrato civil.
5. Requisitos esenciales del contrato mercantil.
6. Interpretación del contrato mercantil.
7. Cumplimiento del contrato mercantil.
8. Extinción de los contratos y obligaciones mercantiles.

LECCIÓN 8ª: CONTRATOS MERCANTILES EN PARTICULAR

1. Clasificación de los contratos mercantiles.
2. Contratos sometidos a condiciones generales.
3. El contrato de compraventa mercantil.
4. Contrato de comisión. Partes intervinientes y distintas modalidades.
5. Contrato de franquicia.
6. Contrato de suministro.
7. Contrato de agencia
8. Contrato de concesión mercantil.

5. MÉTODOS DOCENTES

- Clase magistral
- Clase práctica
- Tutoría individual o grupal
- Seminarios para trabajar temas propuestos
- Estudios y trabajos individuales y en grupo. Exposición oral y debate en el aula
- Actividades externas (asistencia a jornadas, conferencias o visitas a organismos e instituciones)
- Recursos multimedia
- Tareas, supuestos prácticos y lecturas complementarias a la materia explicada, publicados a través del Campus Virtual Uva.



6 MATERIAL DOCENTE

6.1 Bibliografía básica

Como manuales para la preparación de la asignatura, se recomienda **cualquiera de los siguientes** siempre que se trate de **la última edición** publicada:

De la Cuesta Rute (dir.), *Derecho Mercantil I*

Broseta Pont, M./Martínez Sanz, F., *Manual de Derecho Mercantil*, Vol. I

Gallego, E., *Derecho Mercantil*, Tirant lo Blanch.

6.2 Bibliografía complementaria

Bases de datos de jurisprudencia:

<https://laley.es>

www.poderjudicial.es

Páginas web:

<https://boe.es> (especialmente recomendada para consulta de legislación)

<https://www.notariosyregistradores.com>

<https://www.oepm.es>

Revistas de especial interés para la asignatura:

Revista de Derecho Mercantil, Revista de Derecho de Sociedades, Revista de Derecho de la Competencia y de la Distribución.

6.3 Recursos necesarios

Campus Virtual Uva.

Ejemplar de la legislación mercantil actualizado.

6.4 Temporalización

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
3	Primer cuatrimestre

7. MÉTODOS DOCENTES Y PRINCIPIOS METODOLÓGICOS

Docencia presencial. Alternancia de clases magistrales expositivas con clases prácticas y seminarios.

Las **clases teóricas** consistirán en la explicación por parte de la profesora de los conceptos teóricos de cada tema mediante su exposición oral, apoyado en su caso, por material audiovisual que facilite el seguimiento al alumnado, propiciando su participación y la materialización de conceptos a través de ejemplos, supuestos, jurisprudencia y otros recursos.

En cuando a las **clases prácticas y seminarios**, el curso comprende el planteamiento de varias actividades dirigidas por la profesora para que los estudiantes las realicen en el aula o en horario distinto al de las clases presenciales. Estas actividades supondrán la preparación de informes, debate y resolución de casos, etc. bien en equipos de trabajo, bien de manera individual, pudiendo tener el carácter de obligatorios o no. Posteriormente, los alumnos expondrán oralmente sus soluciones o informes sobre los casos facilitados con anterioridad a través de los recursos del Campus Virtual Uva. El objetivo de todas estas actividades es que el alumnado desarrolle las competencias genéricas y específicas del curso, aplique los conceptos del curso a contextos más amplios, adquiera un lenguaje jurídico, se familiarice con Ley y jurisprudencia, maneje datos de empresas reales, se enfrente a problemas desde un enfoque multidisciplinar, entre otros.

8. TABLA DE DEDICACIÓN DEL ESTUDIANTE A LA ASIGNATURA

ACTIVIDADES PRESENCIALES o PRESENCIALES A DISTANCIA ⁽¹⁾	HORA S	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORA S
Clases teórico-prácticas (T/M)	15	Trabajo Autónomo individual	30
Clases prácticas de aula (A)	5	Trabajo Autónomo grupal	15
Evaluación	4		
Seminarios	2		
Total presencial	30	Total no presencial	45
TOTAL presencial + no presencial			75

9. SISTEMA Y CARACTERÍSTICAS DE LA EVALUACIÓN

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Evaluación continua ordinaria consistente: Asistencia a clase, realización de casos prácticos entregados en el plazo otorgado al efecto, participación activa en su corrección, , trabajo e informes realizados por el alumno o grupo de trabajo.	20%	
Examen final teórico escrito u oral	60%	Resulta imprescindible superar, al menos, el 50% de esta prueba para proceder a la valoración del resto de actividades.
Examen final práctico escrito u oral	20%	

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**Convocatoria ordinaria:**

Serán mixtos:

- ✓ Evaluación continuada de la actividad desarrollada por el alumno: participación en clase, realización de las prácticas propuestas, presentación y, en su caso, exposición de trabajos individuales o colectivos.
- ✓ Pruebas escritas u orales de conocimientos teóricos y prácticos según el cuadro arriba expresado.



La evaluación final será el resultado de la siguiente ponderación conforme a la Guía de grado:

- 20% por evaluación continua ordinaria
 - 80% por pruebas evaluativas
 - Prueba/examen teórico (60% de la nota final). Resulta necesario superar al menos un 50% del nivel de la prueba/examen teórica para compensar con el resto de aspectos que integran la nota final de la asignatura.
 - Prueba/examen práctico (20% de la nota final)
-
- **Convocatoria extraordinaria:**
 - ✓ Examen teórico y práctico que podrá ser oral u escrito: 80%
 - ✓ Actividades prácticas realizadas / actitud y participación del alumno: 20%.

10. CONSIDERACIONES FINALES

Responsable de la docencia Marta Andrés González

PRAS Profesora Asociada

Departamento Derecho Mercantil, del Trabajo e Internacional privado.

Área Derecho Mercantil

marta.andres.gonzalez@uva.es

Despacho 17 Módulo 3

Tf:9751293