

## I. FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	Estatuto jurídico del empresario
Titulación	Grado en Derecho
Curso	3º E-1 BL, 3º E-5, 4º E-3
Carácter	Cuatrimestral
Créditos ECTS	3
Departamento	Derecho Económico y Social
Área	Derecho Mercantil
Profesores	Dra. Dña. Inés Fernández Fernández Dr. D. Rafael Sebastián Quetglas Dr. D. Fernando Vives Ruiz D. Pablo Sanz Bayón

Datos del profesorado	
Profesor	Dra. Dña. Inés Fernández Fernández
Grupo	3º E-1 BL
e-mail	<a href="mailto:ifernandez@comillas.edu">ifernandez@comillas.edu</a>
Despacho	ED-421

Datos del profesorado	
Profesor	Dr. D. Rafael Sebastián Quetglas
Grupo	4º E-3 B
e-mail	<a href="mailto:rsq@uria.com">rsq@uria.com</a>
Despacho	Sala de profesores 5ª planta

Datos del profesorado	
Profesor	Dr. D. Fernando Vives Ruiz
Grupo	4º E-3 A
e-mail	<a href="mailto:Fernando.Vives@garrigues.com">Fernando.Vives@garrigues.com</a>
Despacho	Sala de profesores 5ª planta

Datos del profesorado	
-----------------------	--

Profesor	D. Pablo Sanz Bayón
Grupo	4º E-3 C
e-mail	<a href="mailto:psbayon@comillas.edu">psbayon@comillas.edu</a>
Despacho	ED-238

#### Aportación al perfil profesional de la titulación

La asignatura permite iniciar al alumno en el conocimiento del Derecho mercantil como marco legal aplicable a los operadores económicos que actúan en el mercado, con especial referencia al estatuto jurídico del empresario mercantil, y a algunas de las instituciones mercantiles utilizadas por el empresario en el desarrollo de su actividad (marcas, patentes, establecimiento mercantil, etc.). Estos conocimientos teóricos y prácticos resultan imprescindibles para la formación del estudiante del Grado en Derecho y le permitirán en su día el ejercicio profesional del Derecho en un ámbito que cada vez tiene mayor importancia en la vida social.

## II. COMPETENCIAS QUE SE VAN A TRABAJAR

<b>Competencias Genéricas</b>
<b>Instrumentales</b>
<p>Resolución de problemas</p> <p>Capacidad de aprender, autonomía del aprendizaje</p>
<b>Competencias Específicas</b>
<b>Conceptuales (saber)</b>
<p>Adquirir un conocimiento profundo de los conceptos jurídicos básicos de las instituciones jurídico empresariales desde una dimensión práctica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollo de una perspectiva crítica que permita analizar y comprender la realidad empresa-empresario.</li> <li>- Comprobar e identificar las posibilidades de actuación y de elección de la actividad, estatuto mercantil, registro mercantil y contabilidad, así como la competencia.</li> </ul>
<b>Procedimentales (hacer)</b>
<p>Aplicar adecuadamente los conocimientos aprendidos a supuestos prácticos complejos. Contabilidad, denominaciones y razón social, solicitud de patentes, marcas, competencia, defensa de la competencia y prácticas desleales.</p>
<b>Profesionales (saber hacer)</b>
<p>Reconocer y analizar las causas y las consecuencias legales de las decisiones empresariales afrontando su estudio desde una dimensión práctica</p> <p>Capacidad para realizar una operación de transmisión de empresa, teniendo en cuenta la normativa aplicable (propiedad industrial, defensa de la competencia, registro mercantil, contabilidad, etc.)</p>

### III. TEMAS Y CONTENIDOS

<b>Tema 1: Introducción, conceptos básicos y fuentes</b>
1.1 Referencia a la evolución del Derecho mercantil. 1.2 Codificación del Derecho mercantil. 1.3 Concepto de Derecho mercantil. 1.4 Implicaciones constitucionales de la concepción del Derecho mercantil como derecho del mercado. 1.5 Fuentes del Derecho mercantil. 1.6 Aplicación del Derecho mercantil: sistema jurisdiccional, sistema arbitral y mediación en la resolución de conflictos
<b>Tema 2: Los sujetos de la actividad empresarial</b>
2.1. El empresario como agente de mercado. 2.2 Concepto y caracteres. 2.2 Requisitos: habitualidad y capacidad. 2.3 Empresarios individuales y empresarios sociales. 2.4 La empresa pública. 2.5 El criterio de la actividad 2.6 Empresario individual vs. empresario social. 2.7 La condición de empresario: adquisición, requisitos, prohibiciones y pérdida. 2.8 Estatuto jurídico del empresario. 2.9 Los colaboradores dependientes del empresario. 2.10 El consumidor como agente de mercado, y el fenómeno asociativo: las organizaciones de consumidores
<b>Tema 3: La empresa como organización y como objeto de negocios jurídicos</b>
3.1 La empresa como organización y como objeto de negocios jurídicos. 3.2 Los elementos que forman la empresa. 3.3 La empresa en el Derecho positivo. 3.4 La empresa como objeto de negocios jurídicos. 3.5 La compraventa de establecimiento. 3.6 El arrendamiento de industria
<b>Tema 4: El sistema especial de responsabilidad civil en el ámbito mercantil</b>
4.1 Fuentes y clases de responsabilidad. Responsabilidad legal y moral. Responsabilidad del empresario en el derecho privado 4.2 Régimen especial de la actividad empresarial. Regulación. Responsabilidad por bienes o servicios defectuosos. Responsabilidad por morosidad 4.3 Exigencia y alcance patrimonial. 4.4 Responsabilidad Civil y Responsabilidad Social de la Empresa.
<b>Tema 5: El registro mercantil</b>
5.1 La publicidad legal mercantil y sus mecanismos. El Registro Mercantil. 5.2 La organización registral. 5.3 Los libros de inscripciones y los asientos registrales. Las funciones del Registro. 5.4 Principios aplicables a los actos y sujetos inscribibles. 5.5 La publicidad del Registro Mercantil. 5.6 Los efectos jurídicos del acto inscrito.
<b>Tema 6: El derecho contable</b>
6.1 La contabilidad y el derecho contable. 6.2 Las fuentes normativas del derecho contable. 6.3 La obligación de llevanza de la contabilidad. Requisitos legales para la llevanza 6.4 El marco conceptual de la contabilidad. 6.5 Las cuentas anuales. 6.6 El informe de gestión. 6.7 El secreto contable. 6.8 La auditoría de cuentas.
<b>Tema 7: Propiedad Industrial (I): Derecho de Marcas</b>

7.1 Encuadramiento sistemático de la disciplina: derecho sobre los bienes inmateriales. 7.2 Los signos distintivos. Derecho de marcas. Legitimación. Concepto de marca. Prohibiciones absolutas. Prohibiciones relativas. Marcas anteriores. Riesgo de confusión y asociación. Marcas de agentes y representantes. 7.3 Clases de marcas. Marcas notorias y renombradas. Marcas colectivas y de garantía. Marca comunitaria. Marca internacional. Marca blanca o marca del distribuidor. 7.4 Nacimiento y adquisición del derecho. El Registro de Marcas. Contenido. Derechos de uso y de prohibición. 7.5. Límites del derecho de marca. El agotamiento de la marca. Pago de tasas. Uso obligatorio de la marca. 7.8 Acciones judiciales. 7.9 La marca como objeto de negocios jurídicos 7.10. Extinción. Nulidad. Caducidad y renuncia. 7.11 Nombre comercial. Rótulo del establecimiento. Nombres de dominio. Denominaciones de Origen e indicaciones geográficas de procedencia

#### **Tema 8: Propiedad industrial (II). Derecho de patentes y creaciones de diseño**

8.1 Derecho sobre las invenciones patentables. Consideraciones generales. Fundamento y normativa aplicable. 8.2 Concepto y requisitos de patentabilidad. Presupuestos. Exclusiones y excepciones de patentabilidad. 8.3 Titularidad y régimen de las invenciones laborales. 8.4 Clases. Procedimiento de concesión. 8.5 Contenido y efectos de la patente. Acciones y normas procesales. 8.6 La patente como objeto de negocios jurídicos. 8.7 Nulidad y caducidad. 8.8 Modelos de utilidad. 8.9 La tutela de las variedades vegetales (TOV). 8.10 Derecho del diseño. La protección de las creaciones de forma. Concepto y requisitos. Legitimación y registro. Contenido de derechos. Nulidad.

#### **Tema 9: Protección del mercado y defensa de la competencia**

9.1 Introducción: El adecuado funcionamiento de los mercados como imperativo jurídico y económico. 9.2 La regulación de la defensa de la competencia: régimen comunitario y nacional. 9.3 El sistema institucional de la defensa de la competencia: Órganos y acciones. 9.4 Represión de prácticas restrictivas: colusión, abuso de posición de dominio y prácticas desleales que afectan al interés público. 9.5 Regímenes de control previo: control de concentraciones y de ayudas de Estado. 9.6 Aplicación del derecho de la competencia a la actividad de las administraciones públicas y control de la legislación restrictiva de la competencia.

#### **Tema 10: La competencia desleal y la publicidad ilícita**

10.1 Consideraciones generales. 10.2 Normativa fundamental. Ámbito de aplicación. 10.3. La cláusula general. 10.4 Actos de engaño o error. 10.5 Actos de confusión y asociación. 10.6 Prácticas agresivas. 10.7 Actos de denigración. Actos de comparación. Actos de imitación. 10.8 Explotación de la reputación ajena. Violación de secretos. Inducción a la infracción contractual. Violación de normas. Discriminación y dependencia económica. Venta a pérdida (*dumping*). 10.9 La publicidad ilícita. 10.10 Acciones derivadas de la competencia desleal y de la publicidad ilícita. 10.11 Códigos de conducta. Referencia a Autocontrol de la Publicidad

### **IV. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS**

#### **Bibliografía Básica**

##### **Libros de texto**

Fundamentos de Derecho Empresarial, vol. I, *Empresa, empresario y mercado*. Ed. Civitas 2012. 2ª ed., [VEIGA COPO (Coord.)]. [reimpresión 2013]

#### **Bibliografía Complementaria**

## Libros de texto

*Lecciones de Derecho Mercantil*, (Menéndez/Rojo [(Dir.)], Civitas, 2015

*Instituciones de Derecho mercantil I*, (Sánchez Calero) [(Dir.)], Aranzadi, 2015.

## V. METODOLOGÍA DOCENTE

### Metodología presencial: Actividades

- **Clases magistrales:** actividad presencial que persigue presentar al estudiante los contenidos de la asignatura, facilitándole la comprensión de los conceptos más complicados de forma que puedan abordar su estudio y el desarrollo de los casos propuestos.
- **Clases prácticas:** actividad presencial en la que los alumnos, con ayuda del profesor, resuelven problemas o casos prácticos previamente planteados por el profesor.

### Metodología no presencial: Actividades

- **Estudio personal** del alumno.
- **Resolución de casos:** trabajo que los alumnos, de forma individual o en grupo, realizan fuera de clase, para resolver los ejercicios, problemas o casos propuestos por el profesor (dos máximo).

## VI. RESUMEN DE HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO			
Actividad	Nº horas presenciales	Nº horas no presenciales	Total horas
Clases magistrales	25	23	48
Clases prácticas	5	10	15
Evaluación: examen	(2,5)	12	12 + (2,5)
Evaluación: revisión de examen	(0,5)		(0,5)
<b>CRÉDITOS ECTS: 3</b>	<b>30 + (3)</b>	<b>45</b>	<b>75 + (3)</b>

## VII. EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Competencias Genéricas	Indicadores	Peso en la evaluación
Caso práctico, test, presentaciones, etc.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Resolución de problemas</li> <li>- Capacidad de aprender</li> <li>-Capacidad para aplicar los conocimientos en la práctica, obteniendo resultados</li> <li>-Competencias específicas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Calidad de la documentación</li> <li>- Correcto manejo de las fuentes</li> <li>- Dominio del lenguaje jurídico</li> <li>- Destreza en la exposición de las ideas y argumentos</li> <li>- Comprensión del problema</li> <li>- Elección de las normas legales aplicables</li> <li>- Calidad de la presentación</li> </ul>	20-30 %
EXAMEN FINAL	Resolución de problemas. <ul style="list-style-type: none"> <li>-Capacidad de aprender</li> <li>-Capacidad para aplicar los conocimientos en la práctica, obteniendo resultados</li> <li>-Capacidad de aprender.</li> <li>-Competencias específicas</li> </ul>	Dominio de los conceptos teóricos estudiados <ul style="list-style-type: none"> <li>- Claridad en la explicación</li> <li>- Corrección gramatical</li> <li>- Dominio del lenguaje jurídico</li> <li>- Destreza en la exposición de las ideas y argumentos</li> <li>- Comprensión del problema</li> <li>- Elección de las normas legales aplicables</li> <li>- Argumentación jurídica de la solución</li> </ul>	70-80 %

### Calificaciones

1) Examen final escrito/oral (70-80%) cuyos contenidos pueden ser:

- desarrollo de cuestiones del programa
- preguntas de opción múltiple (tipo test)
- resolución de casos prácticos y problemas jurídicos

Aprobar el examen es requisito necesario para aprobar la asignatura y para computar la calificación obtenida en las actividades de evaluación continua.

2) Resolución casos prácticos y otras pruebas de evaluación continua (test, presentaciones, etc.) (20-30%)

- **Alumnos de intercambio (outgoings):** El **examen final** representa el **100%** de la calificación
- **Alumnos de segunda convocatoria**, de carácter extraordinario, se mantendrá el cómputo de las actividades de evaluación continua a lo largo del curso. Si estas actividades no se hubieran realizado o su evaluación fuera de suspenso, para la calificación final se tendrá en cuenta únicamente la nota del examen teórico-práctico.
- **Alumnos de tercera y ulteriores convocatorias:** El **examen final** representa el **100%** de la calificación

