

I. FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	Fundamentos de Derecho Mercantil
Titulación	Grado en Derecho
Curso	2º E-1 - 2º E-3 - 2º E-5
Carácter	Cuatrimestral
Créditos ECTS	3
Departamento	Derecho Económico y Social
Área	Derecho Mercantil
Profesores	Dr. D. Miguel Martínez Muñoz D. Carlos Paredes D ^a . Manuela Serrano
Datos del profesorado	
Profesor	Dr. D. Miguel Martínez Muñoz
Grupo	2º E-1 JGP, 2º E-3 A, E-3 B
e-mail	mmmunoiz@comillas.edu
Despacho	ED- 413
Datos del profesorado	
Profesor	D. Carlos Paredes Galego
Grupo	2º E-3 C
e-mail	carlos.paredes@uria.com
Despacho	Sala de Profesores 5ª planta
Datos del profesorado	
Profesor	D ^a . Manuela Serrano
Grupo	2º E-5
e-mail	manuela.serrano@icaro.pro
Despacho	Sala de Profesores 5ª planta
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 (la empresa o establecimiento mercantil, la defensa de la competencia, los derechos de propiedad industrial, la insolvencia y la teoría de los títulos valor). 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

Competencias Genéricas
Instrumentales
<p>Resolución de problemas (CGI 05)</p> <p>Capacidad de aprender, autonomía del aprendizaje (CGS 11)</p>
Competencias Específicas
Conceptuales (saber)
<p>Conocer las instituciones básicas del Derecho mercantil desde una perspectiva teórico y práctica:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de una visión crítica que permita analizar y comprender la realidad empresa-empresario. - Comprobar e identificar las posibilidades de actuación y de elección de la actividad, estatuto mercantil, registro mercantil y contabilidad, así como de la competencia.
Procedimentales (hacer)
<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>
Profesionales (saber hacer)
<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

Tema 1: Concepto de Derecho mercantil. El empresario.
<p>1.1. El concepto de Derecho mercantil 1.2. Características del Derecho Mercantil contemporáneo 1.3 Las fuentes del Derecho mercantil. 2.1. El empresario: concepto y características. 2.2. Clases de empresarios. 2.3. El empresario individual. Concepto. Registro. La capacidad para ser empresario individual. 2.4. El ejercicio de la actividad empresarial por persona casada. 2.5. La responsabilidad civil del empresario</p>

Tema 2: La representación del empresario. Empresa y establecimiento mercantil
2.1. La representación voluntaria en el Derecho mercantil. 2.2 El apoderado general o factor. 2.3. Los apoderados singulares. 2.4. La empresa o establecimiento mercantil. Consideraciones generales. Clases. 2.5 Los elementos de la empresa. 2.6. La transmisión de la empresa o establecimiento mercantil. 2.7 La compraventa de empresa. 2.8. El arrendamiento y el usufructo de empresa
Tema 3: Propiedad Industrial (I): Marcas y otros signos distintivos
3.1. Modalidades de la Propiedad Industrial. 3.2. Los signos distintivos: tipos y régimen legal. 3.3 La marca: concepto, funciones, prohibiciones de registro. 3.4. Clases: Marcas notorias y renombradas. Marcas colectivas y de garantía. Marca comunitaria. Marca internacional. Marca blanca o marca del distribuidor. 3.5 Nacimiento y contenido del derecho de marca. 3.6. Límites al derecho sobre la marca. El agotamiento del derecho de marca. 3.7 Acciones en defensa de la marca. 3.8 La marca como objeto de negocios jurídicos. 3.9. Extinción de la marca. 3.10 Otros signos distintivos: Nombre comercial. Rótulo de establecimiento. Nombres de dominio.
Tema 4: Propiedad industrial (II): Patentes y diseños industriales
4.1. Las patentes. Consideraciones generales. Fundamento y normativa aplicable. 4.2 Concepto y requisitos de patentabilidad. 4.3 Titularidad del derecho a la patente. Régimen de las invenciones laborales. 4.4. Clases. 4.5. Procedimiento de concesión. 4.6. Contenido y efectos de la patente. 4.7. Acciones del titular de la patente. 4.8. La patente como objeto de negocios jurídicos. 4.9. Modelos de utilidad. 4.10. El diseño industrial.
Tema 5: Derecho de la Competencia (I): el Derecho de Defensa de la Competencia
5.1. La dualidad del Derecho de la Competencia. 5.2. La normativa antitrust o de defensa de la competencia. Régimen comunitario y nacional. 5.3. La aplicación del Derecho de defensa de la competencia. Órganos administrativos y órganos judiciales. Órganos nacionales y órganos comunitarios. 5.4 Las conductas prohibidas: prácticas colusorias, abuso de posición dominante y falseamiento de la competencia por actos desleales. Sanciones y políticas de clemencia. 5.5 El control de las concentraciones económicas. 5.6. El control de las ayudas públicas
Tema 6: Derecho de la Competencia (II): La competencia desleal y la publicidad ilícita
6.1 La Ley de Competencia Desleal. Finalidad y ámbito de aplicación. 6.2. La cláusula general de prohibición. 6.3. Clasificación y análisis de los actos de competencia desleal. Actos de engaño. Actos de confusión. Prácticas agresivas. Actos de denigración. Actos de comparación. Actos de imitación. Explotación de la reputación ajena. Violación de secretos. Inducción a la infracción contractual. Violación de normas. Actos de discriminación y de explotación de la situación de dependencia económica. Venta a pérdida (<i>dumping</i>). La publicidad ilícita. Prácticas comerciales desleales en relación con los consumidores. 6.4. Acciones derivadas de la competencia desleal. 6.5 Códigos de conducta.
Tema 7: Derecho de los Título-valor (I)
7.1. Noción y características de los título-valor. 7.2. Función de los título-valor. 7.3. Clases de títulos-valor: efectos de comercio, valores mobiliarios, títulos de tradición 7.4. Títulos-valor impropios.
Tema 8: Derecho de los Título-valor (II)
8.1. Letra de cambio: Concepto y características. 8.2. Elementos personales. Capacidad cambiaria y representación. 8.3 Requisitos formales. 8.4. Aceptación y circulación de la letra de cambio 8.5. El aval cambiario. 8.6. El pago de la letra de cambio. 8.7. Acciones y excepciones cambiarias. 8.8. El Pagaré. Características. Elementos personales. Requisitos formales. Régimen jurídico. 8.9. El

Cheque. Características. Requisitos formales del cheque. Circulación y pago
Tema 9: Derecho Concursal (I)
9.1. Concurso de acreedores. 9.2. Presupuesto objetivo y presupuestos subjetivo. 9.3. Solicitud de concurso. Auto de declaración de concurso. 9.4. Administración concursal. 9.5. Efectos del concurso.
Tema 10: Derecho Concursal (II)
10.1. Informe administración concursal. 10.2 Masa activa. 10.3. Masa Pasiva. 10.4. Convenio. 10.5. Liquidación concursal. 10.6. Calificación

IV. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía
Libros de texto
<i>Lecciones de Derecho Mercantil I</i> , (Menéndez/Rojo [(Dirs.)], Thomson Reuters-Civitas, (última edición)
<i>Instituciones de Derecho mercantil I</i> , Sánchez Calero, Aranzadi, (última edición)
<i>Manual de Derecho Mercantil, I</i> , Broseta/Martínez, Tecnos (última edición)

V. METODOLOGÍA DOCENTE

Metodología presencial: Actividades
<ul style="list-style-type: none"> - Clases magistrales: el profesor hará una presentación en clase de los contenidos del programa, 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
<ul style="list-style-type: none"> - 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.

VI. RESUMEN DE HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO			
Actividad	Nº horas	Nº horas no	Total horas

	presenciales	presenciales	
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)
CRÉDITOS ECTS: 3	30 + (3)	45	75 + (3)

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

