



DATOS IDENTIFICATIVOS

Derecho mercantil

Asignatura	Derecho mercantil			
Código	V55G020V01205			
Titulación	Grado en Administración y Dirección de Empresas			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	1	2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Departamento de la Escola de Negocios Caixanova (Vigo)			
Coordinador/a	Cuadrado Ramos, José Daniel			
Profesorado	Cuadrado Ramos, José Daniel			
Correo-e	dcuadrado@escueladenegociosncg.e			
Web				
Descripción general	<p>En la asignatura se examina, desde un punto de vista jurídico, teórico y práctico, la figura del comerciante, ahora empresario, tanto como persona física o individual como jurídica; la del consumidor; la del proveedor; y en especial las normas que rigen la actuación de todos ellos en el mercado. No solo esto, sino también las actuaciones de este mismo respecto a ellos.</p> <p>Todo ello permitirá que el alumno y futuros directivos conozcan la forma jurídica de la empresa, con el funcionamiento de sus órganos y sus relaciones con los terceros, y en especial, con los documentos que recogerán sus acuerdos y decisiones. De igual modo, se apreciará que el mercado es un espacio regulado por normas jurídicas, en el que todos los operadores, ya mencionados, tienen una serie de derechos y obligaciones, exigibles en última instancia ante los tribunales.</p> <p>Por ello se tratarán especialmente los contratos mercantiles, con las cautelas y garantías que conviene tener en cuenta en cada uno de ellos, y el manejo de los instrumentos de crédito y de pago en el tráfico.</p>			

Competencias de titulación

Código	
A1	Poseer y comprender conocimientos acerca de: Las interrelaciones existentes entre los distintos subsistemas que conforman el sistema empresarial
A2	Poseer y comprender conocimientos acerca de: Las instituciones económicas como resultado y aplicación de representaciones teóricas o formales acerca de cómo funciona la economía
A3	Poseer y comprender conocimientos acerca de: Los aspectos internos, funciones y procesos de las organizaciones incluyendo su naturaleza, estructura, gobierno, operativa y dirección
A4	Poseer y comprender conocimientos acerca de: El marco económico que regula las actividades empresariales, y la correspondiente normativa
A5	Poseer y comprender conocimientos acerca de: La relación entre la empresa y su entorno evaluando su repercusión en la estrategia, comportamiento, gestión y sostenibilidad empresarial
A6	Poseer y comprender conocimientos acerca de: Los distintos procesos, procedimientos y prácticas de gestión empresarial
A7	Poseer y comprender conocimientos acerca de: Las principales técnicas instrumentales aplicadas al ámbito empresarial
A8	Aplicar los conocimientos adquiridos a futuras situaciones profesionales y desarrollar competencias relacionadas con la elaboración y defensa de argumentos y resolución de problemas dentro de su área de estudio
A9	Identificar la generalidad de los problemas económicos que se plantean en las empresas, y saber utilizar los principales instrumentos existentes para su resolución
A12	Solucionar de manera efectiva problemas y tomar decisiones utilizando métodos cuantitativos y cualitativos apropiados, incluyendo entre ellos la identificación, formulación y solución de los problemas empresariales
A13	Movilidad y adaptabilidad a entornos y situaciones diferentes
A15	Tener la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética
A16	Habilidades en la búsqueda, identificación e interpretación de fuentes de información económica relevante

B1	Capacidad de análisis y síntesis
B2	Pensamiento crítico y autocrítico
B4	Poder transmitir ideas, información, problemas y situaciones al público tanto especializado como no especializado
B5	Habilidades de comunicación oral y escrita
B8	Comunicarse con fluidez en su entorno incluyendo competencias interpersonales de escucha activa, negociación, persuasión y presentación
B9	Capacidad de desempeño efectivo dentro de un equipo de trabajo
B10	Emitir informes de asesoramiento sobre situaciones concretas de empresas y mercados
B11	Redactar proyectos de gestión global o de áreas funcionales de la empresa
B12	Haber desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía
B13	Capacidad de aprendizaje y trabajo autónomo
B14	Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en un contexto académico especializado
B15	Gestión personal efectiva en términos de tiempo, planificación y comportamiento, motivación e iniciativa tanto individual como empresarial
B16	Capacidad de liderazgo, incluyendo empatía con el resto de personas
B17	Responsabilidad y capacidad para asumir compromisos
B18	Compromiso ético en el trabajo
B19	Motivación por la calidad y la mejora continua

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Identificar a los sujetos que tienen la consideración de empresario a fin de poder determinar quién es responsable, frente a terceras personas, de las actuaciones que se realicen en el mercado.	A1 A3 A4 A6 A8 A15	B2 B10
Conocer las particularidades y los rasgos propios de los distintos tipos de sociedades mercantiles mercantiles, de tal manera que se comprenda la figura del "empresario social".	A1 A2 A3 A4 A6 A8 A13	B1 B2 B9
Dominar la regulación jurídica sobre la actividad de los empresarios en el mercado, de manera que se pueda comprender de forma básica el marco legal en que se desarrolla una actividad empresarial.	A1 A2 A4 A5 A6 A7 A8 A9 A12 A13 A15	B1 B2 B8 B9 B10 B11 B13 B14
Determinar qué norma jurídica es aplicable a cada caso concreto, para poder resolver de la forma más práctica posibles problemas formulados en relación con la actuación del empresario en el mercado.	A1 A2 A3 A4 A5 A6 A7 A8 A9 A12 A15	B1 B2 B4 B5 B8 B9 B10 B12 B13 B14

Identificar al consumidor, al cliente y al proveedor y sus actuaciones dentro del mercado; así como la normativa que les afecta.	A1 A2 A3 A4 A5 A6 A8 A9 A12 A13 A15	B1 B2 B4 B8 B9 B10 B12 B13 B14
Conocer la normativa y formulación de los contratos.	A1 A2 A4 A6 A7 A8 A9 A12 A13 A15 A16	B1 B2 B4 B5 B8 B9 B10 B13 B14 B15 B17 B19
Conocer la normativa y formulación de los instrumentos de crédito y pago.	A1 A2 A4 A6 A7 A8 A9 A12 A13 A15 A16	B1 B2 B4 B5 B8 B9 B10 B13 B14 B15 B17 B19
La contratación bancaria y los diferentes modos de financiación que tiene una empresa a su disposición para llevar a cabo su actividad. Garantías y contragarantías para negociar los mismos.	A1 A2 A4 A6 A7 A8 A9 A12 A13 A15 A16	B1 B2 B4 B5 B8 B9 B10 B11 B12 B13 B14 B15 B17 B19
Resolver de forma razonada los problemas jurídicos expuestos.	A1 A2 A4 A7 A8 A9 A12 A15 A16	B1 B2 B4 B5 B8 B9 B10 B13 B14 B16 B17 B18 B19

Contenidos

Tema

1.INTRODUCCIÓN AL DERECHO MERCANTIL	1.1 Concepto y notas características 1.2 Sistema de fuentes de formación del derecho mercantil 1.3 El fenómeno de la homogeneización del derecho mercantil en el ámbito de la Unión Europea.
2.EL EMPRESARIO Y EL CONSUMIDOR	2.1 Concepto y regulación del empresario (individual) y del consumidor. 2.2 Estructura de la actividad empresarial. 2.3 El empresario social y sociedades personalistas. 2.4 Sociedades Capitalistas.
3.CONTROL Y PROTECCIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL	3.1 La contabilidad de la empresa y sistema de auditoría externa. 3.2 Registro Mercantil. 3.3 Interdicción de la competencia desleal. 3.4 Salvaguarda de los derechos de propiedad industrial. 3.5 Publicidad comercial de la actividad empresarial.
4.LA CONTRATACIÓN MERCANTIL (PRIMERA PARTE)	4.1 La contratación mercantil en el giro empresarial 4.2 Particularidades de los contratos mercantiles según su ámbito y efectos: en particular el comercio electrónico (e-commerce) y la firma digital. 4.3 Tipología. Modalidades contractuales más corrientes. 4.4 El contrato de compraventa. 4.5 El contrato de seguro. 4.6 Los contratos de colaboración. Especial referencia a la franquicia. 4.7 El contrato de transporte.
5.LA CONTRATACIÓN MERCANTIL (SEGUNDA PARTE)	5.1 Contratación Bancaria. 5.2 Contratos de depósito y garantía.
6.SISTEMA DE LOS TÍTULOS-VALORES O TÍTULOS DE CRÉDITO	6.1 Concepto, caracteres y tipología. 6.2 La letra de cambio. 6.3 El cheque y el pagaré.
7. RÉGIMEN DE LA INSOLVENCIA EMPRESARIAL. EL CONCURSO DE ACREEDORES	7.1 Regulación jurídica de la insolvencia del empresario. 7.2 El procedimiento concursal.

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Talleres	5	20	25
Presentaciones/exposiciones	4	10	14
Resolución de problemas y/o ejercicios	1	5	6
Tutoría en grupo	1	4	5
Sesión magistral	42	0	42
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	0	10	10
Informes/memorias de prácticas externas o prácticum	0	12	12
Otras	2	24	26
Pruebas de autoevaluación	0	10	10

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Talleres	El alumno o grupos de alumnos deberán plasmar físicamente los conocimientos y habilidades estudiadas sobre temáticas concretas; para saber resolver y analizar la documentación que existe en las empresas y despachos de una forma real. Relacionarse y conocer con ejercicios prácticos la documentación existente en la actividad mercantil.
Presentaciones/exposiciones	El alumno o un grupo de alumnos expondrán ante el docente y un grupo de estudiantes un tema de los contenidos en la materia, pero desarrollado a partir de la misma y en base a una empresa o actividad de mercado real.
Resolución de problemas y/o ejercicios	El alumno deberá resolver, con información razonada y documentada, los problemas o ejercicios que se le planteen relacionados con la materia.
Tutoría en grupo	El docente mantendrá entrevistas y reuniones con el alumno para asesorarlo y guiarlo en el desarrollo de sus trabajos, estudios y prácticas.
Sesión magistral	En la clase magistral, el profesor expondrá y explicará los aspectos más relevantes de los distintos temas que integran el programa de la materia. El objetivo es que estas clases constituyan una base de conocimiento que deberá ser completada por otras vías, tales como la realización de casos prácticos, de actividades de seminario, de lecturas recomendadas, del estudio personal, etc. □ para luego desarrollarlo en la práctica.

Atención personalizada

Metodologías Descripción

Tutoría en grupo El profesor atenderá, de forma individual o en grupo, las cuestiones relativas a dudas que puedan surgir en la resolución del caso expuesto en la clase práctica o en las sesiones magistrales. El profesor responderá a las dudas que el estudiantado pueda tener sobre la materia.

Evaluación

	Descripción	Calificación
Presentaciones/exposiciones	Se valorará la presentación escrita y oral de cada asunto. En especial se tendrá en cuenta la capacidad de comunicación, exposición, manejo del lenguaje jurídico y claridad en la manifestación de los contenidos.	10
Pruebas prácticas, de ejecución de tareas reales y/o simuladas.	Se valorará la presentación escrita de cada asunto. En especial se tendrá en cuenta la claridad expositiva, manejo del lenguaje y fuentes consultadas o manejadas.	15
Otras	Al final del semestre habrá un examen final con una parte teórica y una práctica. La parte teórica constará de 5 preguntas que valdrán 1 punto cada una de las 3 primeras y 2 puntos las dos últimas (estas serán de relacionar todas o parte de las materias estudiadas). La parte práctica consistirá en plasmar y resolver, a partir de un texto, un problema práctico consistente en cubrir una letra de cambio, un cheque, un pagaré o un contrato.	60
Pruebas de autoevaluación	Se realizará un examen parcial no liberatorio de la asignatura que formará parte de la evaluación Continua.	15

Otros comentarios sobre la Evaluación

La asistencia a las clases es un componente esencial de la evaluación y, por lo tanto, es obligatoria. Todas las faltas serán tenidas en cuenta, aunque éstas hayan sido justificadas.

Las penalizaciones serán de aplicación en cada asignatura, en función de los siguientes baremos:

- La no asistencia a más del 10% de las horas lectivas, se penalizará con una reducción de un tercio en la evaluación continua de la asignatura.
- La no asistencia a más del 20% de las horas lectivas, se penalizará con una reducción de dos tercios en la evaluación continua de la asignatura.
- La no asistencia a más del 30% de las horas lectivas, se penalizará con un cero en la evaluación continua de la asignatura.

La nota obtenida en la evaluación continua (40% de la nota final) se mantendrá en todas las convocatorias del año académico 2013/2014.

Debido al peso que tendrán los conocimientos reflejados especialmente en el examen final, dos preguntas del mismo con una puntuación de "0" pueden suponer el suspenso de la asignatura.

La corrección de los exámenes finales será [ciega].

Fuentes de información

Cuadrado Ramos, J.D., **Manual de Derecho Mercantil**, Starbook. 1ª Edición,
Código de Comercio y otras normas mercantiles, Aranzadi,

ESTA BIBLIOGRAFÍA SE ACTUALIZA CADA MES DE SEPTIEMBRE.

Recomendaciones