



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Derecho mercantil

Asignatura	Derecho mercantil			
Código	V06G270V01302			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptor	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	1c
Lengua	Castellano			
Impartición				
Departamento	Derecho privado			
Coordinador/a	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Profesorado	Picatoste Bobillo, Victoria Amalia			
Correo-e	picatoste@paseodealfonso.com			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>			
Descripción general	Derecho mercantil es una materia que se imparte en el primer cuatrimestre del segundo curso del Grado en Comercio. En ella se examinan, desde una perspectiva jurídica, la figura del empresario en el mercado; su estatuto jurídico, formas de organización jurídica y las normas que rigen su actuación en el mercado. Estos conocimientos permitirán al alumnado apreciar que el mercado es un espacio reglamentado por normas jurídicas, donde actúan sujetos que tienen derechos y asumen obligaciones exigibles ante los tribunales.			

## Competencias

Código	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica y jurídica que permitan emitir juicios sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión y precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionales e internacionales.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, trabajo autónomo y en equipo, motivación, flexibilidad, así como comportamiento responsable y ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
B6	CG6. Conocer y comprender distintas realidades económicas, jurídicas, sociales y culturales y adquirir una visión global y multicultural con el fin de orientar las estrategias y operaciones hacia mercados tanto nacionales como internacionales.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar y analizar la información, documentación y demás instrumentos de orden económico, jurídico y social que intervienen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
C9	CE9. Conocer las instituciones más relevantes del Derecho de la empresa mercantil, adquiriendo capacidad para entender e informar sobre los principales aspectos jurídico-empresariales.
C16	CE16. Conocer y entender el tratamiento jurídico de los tipos más relevantes de los contratos mercantiles, aprendiendo a interpretarlos y a conocer los principios básicos de su redacción y ejecución a través de las distintas modalidades de cumplimiento y pago, en especial a través de efectos de comercio y adquiriendo competencia para su extensión y comprensión sobre las consecuencias de su utilización.
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D4	CT4. Capacidad de análisis y síntesis, y pensamiento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones y resolver problemas.
D7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación no verbal, persuasión, negociación y presentación.
D8	CT8. Capacidad para liderar y trabajar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el trabajo.
D15	CT15. Compromiso ético en el trabajo.
D17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio trabajo.

## Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje		
(*)Conocer y entender la *normativa básica *reguladora de la empresa y empresario *mercantís en los *sus distintos desarrollos, identificando los sujetos que posean la dicha *cualidad a los efectos de la *determinación de las distintas esferas de responsabilidad en su actuación en el mercado.	B3 B4 B6	C6 C9	D3 D4
(*)Conocer el marco legal de la actuación de los empresarios en el mercado, de suerte que se sepa insertar y *delimitar la misma dentro del *ordeamento jurídico *vixente.	B6	C9 C16	D3 D4 D5 D6 D18
(*)Saber *xestionar y aplicar los *requirements legales de la empresa *mercantil, conociendo las particularidades *propias de los distintos tipos de sociedades *mercantís, *adquirindo capacidad para informar y *argumentar sobre las dichas cuestiones.	B3 B4 B5 B6	C9	D3 D4 D5 D6 D7 D8 D15 D18
(*)Manejar, procesar, interpretar y *avaliar la información, documentación y demás instrumentos de orden jurídico que se genere en los diferentes contextos y actividades del comercio.	B3	C9 C16	D3 D4 D5 D6 D7 D9 D13 D15 D18
(*)Saber manejar y acceder a las fuentes de conocimiento básico en el ámbito jurídico, tanto en soporte papel como informático, así como distinguir y saber *emplear la *terminoloxía jurídica utilizadas a *cotío en el ámbito del *tráfego *mercantil.	B3	C9 C16	D5 D17 D18

## Contenidos

### Tema

I: Introducción a la normativa mercantil. Estatuto jurídico del empresario	1.1. Introducción a la normativa mercantil. 1.2. Fuentes del Derecho Mercantil.
Tema 2. El empresario mercantil.	2.1. Empresa y empresario. 2.2. El empresario individual. 2.3. Publicidad registral y contabilidad del empresario. 2.4. Los colaboradores del empresario
Tema 3. Propiedad industrial y competencia.	3.1. Las creaciones industriales. 3.2. Los signos distintivos de la empresa. 3.3. El Derecho de competencia desleal. 3.4. El derecho de defensa de la competencia. 3.5. La protección contra la publicidad ilícita.
Tema 4. Introducción a las sociedades mercantiles.	4.1. Teoría general de las sociedades mercantiles. 4.2. Las sociedades personalistas
Tema 5. La sociedad anónima (I).	5.1. Concepto y principales características. 5.2. El capital social. 5.3. Fundación de la sociedad. 5.4. La acción.
Tema 6. La sociedad anónima (II).	6.1. La junta general de accionistas. 6.2. Al órgano de administración. 6.3. Las cuentas anuales. 6.4. La modificación de los estatutos. 6.5. Disolución y liquidación.
Tema 7. La sociedad de responsabilidad limitada (I)	7.1. Concepto y principales características. 7.2. Fundación. 7.3. La participación social. 7.4. La transmisión de las participaciones sociales.
Tema 8. La sociedad de responsabilidad limitada (II).	8.1. La junta general de socios. 8.2. El órgano de administración. 8.3. Las cuentas anuales. 8.4. La modificación de los estatutos. 8.5. Disolución y liquidación. 8.6. La sociedad limitada de la Nueva Empresa.

Tema 9. Ladisolución y liquidación en las sociedades anónima y limitada. Las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles.	9.1. Disolución y liquidación de la sociedad anónima. 9.2. Disolución y liquidación de la sociedad limitada. 9.3. La transformación. 9.4. La fusión. 9.4. La escisión. 9.5. La cesión global del activo y del pasivo.
Tema 10. Títulos valores y contratos mercantiles.	10.1. Introducción a los contratos mercantiles 10.2. Tipología de los contratos mercantiles. 10.3. Introducción a los títulos valores.
Tema 11. La crisis económica del empresario.	1. La insolvencia empresarial. Los procedimientos concursales. 2. La declaración de concurso. 3. Determinación de las masas activa y pasiva. 4. Las soluciones del concurso y la terminación del procedimiento.

### Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Seminario	4	10	14
Prácticas de laboratorio	18	34	52
Lección magistral	26	52	78
Examen de preguntas objetivas	1	5	6

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

### Metodologías

	Descripción
Seminario	En las sesiones de prácticas de seminario se desenvolverán las siguientes actuaciones: facilitar a los alumnos la orientación necesaria para la realización en grupo y bajo la tutoría del profesor los trabajos que se les encomienden; la entrega por el alumno del trabajo por escrito y su exposición oral; el seguimiento por el profesor de los conocimientos adquiridos por los alumnos y la resolución de las dudas que se les planteen.
Prácticas de laboratorio	En las prácticas de laboratorio se plantearán por el profesor supuestos prácticos que deberán ser resueltos por el alumno, bien de forma guiada o bien de forma autónoma. También se realizará el estudio de casos y análisis de situaciones reales.
Lección magistral	Las sesiones magistrales en las aulas de teoría se dedicarán a la explicación por el profesor de los distintos puntos que integran los contenidos de la asignatura. Su finalidad es proporcionar al alumno una base conceptual que le permita desenvolverse correctamente al afrontar los aspectos jurídicos de la organización y la dinámica de la empresa.

### Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Seminario	Se resolverán las dudas que surjan en clase o a través de tutorías.
Prácticas de laboratorio	Se resolverán las dudas que surjan en clase o a través de tutorías.

### Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Seminario	Los alumnos deberán presentar un trabajo por escrito y defenderlo mediante su exposición oral. Se evaluará la estructura y contenido del trabajo, la claridad y capacidad de síntesis en la exposición oral; el grado de comprensión de los conceptos y contenidos expresados. Con el trabajo de seminario se podrá obtener hasta 2 puntos de la nota final.	20	B3 C6 D3 B4 C9 D4 B5 D8 B6 D9 D13 D15 D18
Prácticas de laboratorio	En las prácticas de laboratorio los alumnos deberán realizar los trabajos prácticos que se les propongan y que versarán sobre la materia impartida en las clases teóricas. Por la resolución de los casos se podrán alcanzar hasta 3 puntos de la nota final.	30	B3 C9 D3 B4 C16 D4 B5 D5 D6 D7 D9 D17 D18

Examen de preguntas objetivas	Al final del cuatrimestre habrá un examen que consistirá en el planteamiento al alumno de un test formado por diez preguntas de cuatro alternativas donde solamente una será válida. La nota máxima que se podrá conseguir con el examen final es de 5 puntos. En este examen será preciso obtener como mínimo una calificación de 2 puntos (sobre 5) para que a la puntuación alcanzada pueda añadirse la correspondiente a la evaluación continua.	50	B4 C9 D3 B6 C16 D4 D5 D15 D17 D18
-------------------------------	---	----	--

### Otros comentarios sobre la Evaluación

Para los alumnos que no superaran la materia en la convocatoria de junio, se les conservará la cualificación obtenida en la evaluación continua en la convocatoria de julio.

Los alumnos que no se acogieran al sistema de evaluación continua, tendrán que hacer un examen final y un caso práctico a resolver. Dicho examen será evaluado sobre 10 puntos, de los que 7 corresponderán al examen y 3 al caso práctico.

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

Sánchez Calero, Fernando, **Principios de Derecho Mercantil**, Última edición,

Jimenez Sánchez, Guillermo, **Lecciones de Derecho Mercantil**, Última edición,

Menéndez, Rojo, Uría, **Curso de Derecho Mercantil**, Última edición,

Jimenez Sánchez, Guillermo, **Nociones de Derecho Mercantil**, Última edición,

Broseta Pont-Martínez Sanz, **Manual de Derecho Mercantil**, Última edición,

Vicent Chuliá, Francisco, **Introducción al Derecho Mercantil**, Última edición,

Sánchez Calero Guilarte.; Tapia Hermida, A.J. (Directores), **Casos y Materiales de Derecho Mercantil**, Última edición,

AAVV, **Código de Comercio y otras normas mercantiles**, Última edición,

<http://www.westlaw.es>,

<http://eur-lex.europa.eu>,

<http://www.boe.es>,

<http://www.xunta.es/diario-oficial-galicia>,

### Recomendaciones

### Plan de Contingencias

#### Descripción

=== MEDIDAS EXCEPCIONALES PLANIFICADAS ===

Ante la incierta e imprevisible evolución de la alerta sanitaria provocada por la COVID- 19, la Universidad establece una planificación extraordinaria que se activará en el momento en que las administraciones y la propia institución lo determinen atendiendo a criterios de seguridad, salud y responsabilidad, y garantizando la docencia en un escenario no presencial o no totalmente presencial. Estas medidas ya planificadas garantizan, en el momento que sea preceptivo, el desarrollo de la docencia de una manera mas ágil y eficaz al ser conocido de antemano (o con una amplia antelación) por el alumnado y el profesorado a través de la herramienta normalizada e institucionalizada de las guías docentes DOCNET

=== ADAPTACIÓN DE Las METODOLOGÍAS ===

SE MANTIENE La MISMA METODOLOGÍA PERO llevará A CABO A TRAVES DEL CAMPUS REMOTO

Las TUTORÍAS TARDE-NOCHE EN EI DESPACHO VIRTUAL CON CITA PREVIA La TRAVES DEL CORREO ELECTRONICO, SE HABILITARA TAMBIEN UN FORO PARA DUDAS EN \* FAITIC

ES PROBABLE QUE EN ALGUN TEMA SE REDUZCAN ALGUNOS EPÍGRAFES

SE PROPORCIONARÁ MATERIAL EN FAITIC

A las PRUEBAS YA REALIZADAS PRESENCIALMENTE SE LES MODIFICARA EI PESO PUDIENDO LLEGAR A DUPLICARSE

EI RESTO DE PRUEBAS (Y Su PESO) SE MODIFICARAN PARA ADAPTARSE A La SITUACIÓN SOBREVENIDA