



FACULTAD DE COMERCIO Y TURISMO

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE

DE MADRID

## DOBLE GRADO EN TURISMO Y COMERCIO

<b>Asignatura</b>	<b>DERECHO MERCANTIL</b>	<b>Código</b>	<b>901170</b>
<b>Módulo</b>	<b>Actividad Comercial y Turística</b>	<b>Materia</b>	<b>Entorno de la actividad comercial y turística</b>
<b>Carácter</b>	<b>Obligatoria</b>		
<b>Créditos</b>	<b>9</b>	<b>Presenciales</b>	<b>50,83</b>
		<b>No presenciales</b>	<b>49,17</b>
<b>Curso</b>	<b>Segundo</b>	<b>Semestre</b>	<b>Segundo</b>

<b>Departamento Responsable</b>	<b>DERECHO MERCANTIL, FINANCIERO Y TRIBUTARIO</b>
<b>Coordinador /a</b>	Correo electrónico
<i>Ver listado de coordinadores</i>	

## SINOPSIS

## BREVE DESCRIPTOR

El alumno se formará en diversos aspectos del ámbito empresarial que le permitirán desempeñar su función con seguridad jurídica y responsabilidad en los ámbitos de derecho del mercado, la empresa y las sociedades; conocerá los instrumentos del tráfico empresarial (contratos y títulos valores) y aprenderá el régimen legal aplicable a las crisis económicas de las empresas (el procedimiento concursal).

## CONOCIMIENTOS PREVIOS RECOMENDADOS

ALGUNAS NOCIONES BÁSICAS DE DERECHO CIVIL

## OBJETIVOS FORMATIVOS

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Deberán haber aprendido los principios básicos del derecho y su papel en la actividad comercial, turística, económica y empresarial.
- Serán capaces de manejar e interpretar textos legales relacionados con la actividad que vayan a realizar.
- Serán capaces de utilizar la terminología jurídica que les permita relacionarse con los asesores jurídicos.
- Podrán comprender la figura y los derechos del consumidor dentro de la actividad comercial y turística.

## COMPETENCIAS

### Generales

CG1	Saber reunir e interpretar datos sociales y económicos relevantes para la función comercial de forma que puedan emitir juicios sobre temas relevantes de índole comercial.
CG2	Alcanzar habilidades de comunicación, cooperación interpersonal y trabajo en equipo con el objetivo de desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la función comercial.
CG3	Conocer y comprender distintas realidades culturales para establecer contactos con el fin de desarrollar mercados a nivel internacional e, incluso, global de los países implicados y adaptar las distintas estrategias comerciales tanto al consumidor como a la sociedad donde se desenvuelve.
CG4	Comprender y aplicar los mecanismos y técnicas de planificación, análisis de información, negociación, simulación, decisión y control en la relación comercial, teniendo como base la estrategia comercial de la empresa.
CG5	Desarrollar las capacidades conceptuales y operativas de futuros gestores y directivos comerciales y turísticos.
CG6	Saber comportarse con una actitud responsable ante los mercados y los consumidores con el fin de aplicar las estrategias y técnicas que se aprendan con el necesario cuidado por la norma y la ética profesional y respeto por el mercado y la sociedad en general.
CG7	Aprender a aprender, por ejemplo saber cómo, cuándo, dónde... nuevos desarrollos personales son necesarios (por ejemplo, la retórica, las presentaciones, el trabajo en equipo o la gestión de personal).

## **Específicas:**

CE1 - Conocer y entender el marco jurídico de la actividad en la que realizarán sus funciones comerciales con el fin de aprender a manejar e interpretar textos legales relacionados con sus actividades, usa la terminología jurídica y poder aplicar estos conocimientos a una relación responsable con la sociedad y comprometida con los principios normativos.

CE2 - Ser capaces de distinguir los elementos integrantes de la empresa desde una perspectiva de sistema para conocer su organización y la interrelación de estos elementos, así como la creación de nuevas empresas, con el fin de identificar los factores clave y poder intervenir para alcanzar la máxima eficiencia y eficacia e dicha organización aplicando los principios de responsabilidad social.

CE3 - Saber gestionar y dirigir la fuerza de ventas que opera en una organización y aplicar los principios básico de esta materia en la gestión de equipos comerciales eficientes y responsables, es decir, que respeten los principios básicos de igualdad de género y oportunidades, con el fin de aplicar técnicas de negociación y persuasión y, de esta forma, poder cerrar acuerdos comerciales satisfactorios.

## **CONTENIDOS TEMÁTICOS** **(Programa de la asignatura)**

# **I. PROGRAMA**

## **PARTE I. INTRODUCCIÓN**

### **Tema 1-Concepto y fuentes del Derecho Mercantil**

- 1.1 Concepto del Derecho Mercantil.
- 1.2 Fuentes del Derecho Mercantil.

## **PARTE II EMPRESA Y EMPRESARIO**

### **Tema 2- Empresa, empresario y establecimiento mercantil**

- 2.1 Empresa: concepto y caracteres.
- 2.2 Concepto de empresario .Notas características. Consecuencias y estatuto jurídico.
- 2.3 Clases de empresarios.
- 2.4 Capacidad. Prohibiciones o restricciones al ejercicio de la actividad empresarial.
- 2.5 Responsabilidad del empresario.
- 2.6 Los colaboradores del empresario. Especial referencia al factor mercantil. Dependientes y mancebos.
- 2.7 El empresario extranjero.
- 2.8 Pérdida de la condición de empresario.
- 2.9 El establecimiento mercantil.
- 2.10 Arrendamiento de local de negocio.

### **Tema 3 Registro Mercantil**

- 3.1 Organización y estructura.
- 3.2 Registros Mercantiles Territoriales.
- 3.3 Registro Mercantil Central.

### **Tema 4 Derecho de la Competencia y Consumo**

- 4.1 Protección contra la competencia desleal.
- 4.2 Defensa de la libre competencia.
- 4.3 La publicidad comercial privada como instrumento de la competencia.
- 4.4 Límites a la libre competencia. La propiedad industrial: el nombre comercial, las marcas, el rótulo de establecimiento, las patentes de invención y otros derechos.
- 4.5 La protección de los consumidores.

## **PARTE III LAS SOCIEDADES**

### **Tema 5 Sociedad mercantil en general y Sociedades Personalistas**

- 5.1 La sociedad mercantil en general.
- 5.2 La sociedad colectiva
- 5.3 La sociedad comanditaria simple.

### **Tema 6 Sociedades de Capital**

- 6.1 Caracteres generales.
- 6.2 La sociedad unipersonal
- 6.3 Los grupos de sociedades.
- 6.4 La constitución de las sociedades de capital.
- 6.5 Las aportaciones sociales.
- 6.6 Las participaciones sociales y acciones
- 6.7 Los Órganos de la sociedad: Junta General y Administradores.
- 6.8 Las cuentas anuales.
- 6.9 La modificación de los estatutos sociales. Aumento y reducción de capital.
- 6.10 Separación y exclusión de socios.
- 6.11 Las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles
- 6.12 Disolución y Liquidación
- 6.13 Las Obligaciones
- 6.14 La sociedad Nueva Empresa
- 6.15 La sociedad anónima europea
- 6.16 Las sociedades anónimas cotizadas.

**Tema 7      Sociedades de base mutualista y uniones de sociedades**

- 7.1      Sociedades de base mutualista: cooperativas, mutuas de seguros y sociedades de garantía recíproca.
- 7.2      Tipología de las uniones de sociedades. Especial referencia al Derecho Español (UTE y AIE).

**PARTE IV      LOS CONTRATOS MERCANTILES**

**Tema 8**      Teoría General de las obligaciones y contratos mercantiles.

**Tema 9      El Contrato de Compraventa y contratos afines**

- 9.1      Del contrato de compraventa en general.
- 9.2      Compraventas especiales. En particular la compraventa a plazos. y Compraventas especiales en la Ley del Comercio.
- 9.3      Compraventa internacional.
- 9.4      Contratos afines a la compraventa: Permuta, estimatorio y suministro.

**Tema 10      Contratos de colaboración**

- 10.1      Contrato de comisión.
- 10.2      Contrato de mediación o corretaje.
- 10.3      Contrato de agencia.
- 10.4      Contratos publicitarios.
- 10.5      Contrato de concesión mercantil.
- 10.6      Contrato de franquicia (Franchising).
- 10.7      Contrato de arrendamiento financiero (Leasing).
- 10.8      Contrato de factoría (Factoring).

**Tema 11      Régimen jurídico del mercado de valores**

- 11.1      Organización del Mercado de Valores: La Comisión Nacional del Mercado de Valores. El mercado primario. Los mercados secundarios oficiales. Especial referencia a la organización de las Bolsas de Valores. Las empresas de servicio de inversión.
- 11.2      Ofertas públicas de adquisición de valores (OPAS). Y las OPV.
- 11.3      Los contratos en los mercados de valores.

**Tema 12      Contratos de depósito, préstamo, cuenta corriente mercantil y contratos de crédito a los consumidores.**

- 12.1      Contrato de depósito mercantil.
- 12.2      Contrato de préstamo mercantil.
- 12.3      Contrato de cuenta corriente mercantil.
- 12.4      Contrato de crédito a los consumidores.

### **Tema 13 Las entidades de crédito y los contratos bancarios**

- 13.1 Las entidades de crédito.
- 13.2 El contrato bancario en general: caracteres y clasificación.
- 13.3 Apertura de crédito ordinaria.
- 13.4 Apertura de crédito impropia o a favor de tercero. El crédito documentario.
- 13.5 El contrato de descuento.
- 13.6 Depósitos bancarios.
- 13.7 Otros contratos bancarios.

### **Tema 14 El contrato de transporte**

- 14.1 Consideraciones generales.
- 14.2 Transporte terrestre de cosas.
- 14.3 Transporte terrestre de personas.

### **Tema 15 El contrato de seguro**

- 15.1 El contrato de seguro en general.
- 15.2 Tipología del seguro: Seguro contra daños y seguros de personas.

## **PARTE V LOS TÍTULOS VALORES**

### **Tema 16 Los títulos valores en general**

- 16.1 Concepto, función y regulación.
- 16.2 Caracteres del derecho incorporado al título.
- 16.3 La declaración contenida en el título y la relación subyacente o causal.
- 16.4 Clases de títulos valores.
- 16.5 La sustitución de los títulos valores por anotaciones contables.

### **Tema 17 La letra de cambio**

- 17.1 Consideraciones generales.
- 17.2 Requisitos formales de la letra.
- 17.3 Letra incompleta y letra en blanco.
- 17.4 Requisitos materiales de las declaraciones cambiarias: capacidad y representación.
- 17.5 Documentos: modelo oficial, suplemento, duplicados y copias.
- 17.6 Relaciones extracambiarias. Especial referencia a la letra de favor.

### **Tema 18 Distintas declaraciones cambiarias y cumplimiento de las obligaciones.**

- 18.1 Aceptación.
- 18.2 Endoso.
- 18.3 Aval
- 18.4 Presentación de la letra al pago.
- 18.5 Pago de la letra. El Protesto

- 18.6 Acciones cambiarias.
- 18.7 Acciones extracambiarias.
- 18.8 Excepciones.

**Tema 19 El Pagaré y el Cheque**

- 19.1 El Pagaré.
- 19.2 El Cheque.

**PARTE VI DERECHO CONCURSAL**

**Tema 20** Crisis económica de las empresas. Nociones de Derecho Concursal.

ACTIVIDADES DOCENTES	% DEL TOTAL DE CRÉDITOS	PRESENCIALIDAD
Asistencia y participación activa en clase	42%	100
Trabajo guiado	8%	50
Trabajo autónomo del/la alumno/a	25%	0
Trabajo grupal del/la alumno/a	17%	0
Otras actividades	8%	60
EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	Participación en la Nota Final	
Pruebas orales y/o escritas	70%	
Presentaciones	5%	
Trabajo e informes	15%	
Participación y actitud del/la alumno/a en clase a lo largo del curso	10%	

## RECURSOS

### BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Podrán emplearse para preparar la asignatura los siguientes Manuales, siempre en la última edición disponible:  
 SÁNCHEZ CALERO, Principios de Derecho Mercantil, Ed. Aranzadi, Madrid.  
 DE LA CUESTA RUTE, (Dir.), Derecho Mercantil, Ed. Huygens, Barcelona.  
 BROSETA-MARTÍNEZ SANZ, Manual de Derecho Mercantil, T. II, Ed. Tecnos, Madrid.

VICENT CHULIA, F. (última edición): *Introducción al Derecho Mercantil*. Editorial Tirant lo Blanch.

### BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Colecciones Legislativas Mercantiles: Código de Comercio y leyes mercantiles complementarias.

Durante el curso se recomendará la lectura y estudio de otros manuales, de diversas obras monográficas y jurisprudencia.

Otros recursos:

Campus Virtual

Bases de datos: Aranzadi-Westlaw, La Ley, Cendoj.

Páginas web: [noticiasjuridicas.com](http://noticiasjuridicas.com), [cnmv.es](http://cnmv.es), [bde.es](http://bde.es), [publicidadconcurasal.es](http://publicidadconcurasal.es).

Revistas de especial interés para la asignatura: Revista de Derecho Mercantil, Revista de Derecho Bancario y Bursátil, Revista de Derecho Concursal y Paraconcursal, Anuario de Derecho Concursal, Revista de la Competencia y de la Distribución, Revista del Derecho del Mercado de Valores.

### Idioma en que se imparte

Castellano

### Otra información