



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>Nivel 1</b>	<b>Materia</b>	<b>NIVEL 2</b>
<b>Carácter</b>	<b>SEMESTRAL</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>2º</b>	<b>Semestre</b>	<b>2º</b>

<b>Departamento Responsable</b>	<b>Derecho Mercantil</b>
<b>Coordinador/a</b>	<b>Ver listado de Coordinadores/as</b> <a href="https://comercioyturismo.ucm.es/coordinadores-de-las-asignaturas">https://comercioyturismo.ucm.es/coordinadores-de-las-asignaturas</a>

### 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, 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.

### 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.  |
| 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



FACULTAD DE  
COMERCIO Y TURISMO

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.



FACULTAD DE  
COMERCIO Y TURISMO

## PARTE VI DERECHO CONCURSAL

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

ACTIVIDADES DOCENTES	HORAS	PRESENCIALIDAD
Asistencia y participación activa en clase	47	100
Trabajo guiado	27,5	55
Trabajo autónomo del/la alumno/a	40	0
Trabajo grupal del/la alumno/a	25	0
Otras actividades	12,5	0

  

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%



FACULTAD DE  
COMERCIO Y TURISMO

## 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, cnmv.es, bde.es, 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

## PREVISIÓN GUÍAS DOCENTES DE LAS ASIGNATURAS DE LAS TITULACIONES FACULTAD DE COMERCIO Y TURISMO ANTE LOS POSIBLES ESCENARIOS PARA EL CURSO 2020-2021

#### MOTIVACIÓN

Teniendo en cuenta que es necesario adelantarse a los posibles escenarios que pueden concretarse para el desarrollo del curso 2020-21, como consecuencia del COVID-19, las guías docentes de las asignaturas deben prever medidas adecuadas para afrontar:

1) Total presencialidad en el desarrollo de las actividades docentes y evaluación de las asignaturas (contenido habitual de la guía docente).

2) Un sistema bimodal: combinación de clases presenciales y online síncronas e interactivas (en función del volumen del grupo y restricciones de capacidad de aulas marcadas por las autoridades).

3) Suspensión de actividades formativas presenciales, incluidos exámenes (nuevos rebrotes/nuevo decreto de Estado de alarma, etc.).

Consecuentemente, para aquellos aspectos que no se encuentren determinados de forma expresa en el contenido habitual de la guía docente, en lo referente a la no presencialidad, se especifica, en los siguientes apartados, cómo deben desarrollarse las actividades docentes (lo que comprende: clases teóricas y prácticas seminarios y tutorías), el sistema de evaluación de la asignatura, los criterios de evaluación y la revisión de las calificaciones.

#### **ACTIVIDADES DOCENTES**

Escenario de no presencialidad (y para modalidad online):

1.- La docencia teórica de la asignatura, las actividades prácticas y las tutorías, así como la coordinación docente de la misma y los actos de revisión de las calificaciones, se realiza de forma no presencial, utilizando los recursos y herramientas en línea a disposición de las Administraciones públicas y el personal docente, garantizando los derechos de la forma prevista en la legislación aplicable y asegurando, en cualquier caso, el acceso de todos los docentes y los alumnos en condiciones de seguridad sanitaria, privacidad de los datos, determinación de la identidad, calidad en la enseñanza e igualdad de condiciones.

2.- Las actividades docentes se aplican a todos los alumnos, salvo que se justifique la imposibilidad o dificultad grave de acceso a los medios y planificación a distancia debidamente acreditados, en cuyo caso se adoptarán por el profesor responsable soluciones particulares proporcionales y equitativas.

3.- Se mantiene el temario de la asignatura contenido en esta Guía y detallado en el programa proporcionado por el profesor responsable.

4.- Los materiales docentes a utilizar por los alumnos para las actividades prácticas y



COMERCIO Y TURISMO

para el aprendizaje teórico deben ser señalados por el profesor y accesibles en formato electrónico.

5.- Toda la actividad docente se realizará utilizando el Campus Virtual UCM y, en su caso, los recursos que proporciona el servidor del correo oficial complutense.

6.- Las clases teóricas se imparten con la utilización de recursos a distancia, en la forma que determine el profesor, priorizando la utilización de explicaciones escritas (en diferentes formatos), video-clases (preferentemente que puedan quedar grabadas) y tutorías en directo (mediante correo, foro, chat, etc.).

7.- Las actividades prácticas, a desarrollar a distancia, deben estar debidamente programadas con antelación de al menos cinco días lectivos y ha de proporcionarse todos los materiales, o el acceso a los mismos, para su realización.

8.- En el caso de que las clases, prácticas, tutorías, exámenes y revisión de calificaciones supongan, total o parcialmente, la participación síncrona de los alumnos, en cualesquiera formas, se realizará en el horario de las clases establecido al inicio del curso académico por el Decanato y en el horario y calendario establecido al efecto. Las tutorías se mantienen hasta la realización de los exámenes.

9.- Todas las actividades docentes deben hacerse de tal forma que sean recuperables, teniendo en cuenta las diferentes circunstancias, debidamente justificadas, en las que pueden encontrarse los alumnos, por trabajo en actividades esenciales, enfermedad, atención a dependientes y familiares o imposibilidad o grave dificultad en el acceso digital, entre otras circunstancias.



FACULTAD DE  
COMERCIO Y TURISMO

## EVALUACIÓN

El sistema evaluación, para el supuesto de no poder realizarse las pruebas finales de forma presencial, con referencia al método de evaluación y los porcentajes correspondientes debe adecuarse a la **Guía de modalidades de evaluación online ante la emergencia del Covid-19 para la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense.**

<b>Exámenes</b>	<b>Participación en la Nota Final</b>	Entre el 60 y el 90%
-----------------	---------------------------------------	----------------------

Se realizarán una o varias pruebas, orales o escritas, de carácter teórico y/o

FACULTAD DE  
COMERCIO Y TURISMO

práctico, a decidir por cada profesor.

El examen final online se realizará a través de las herramientas del campus virtual, con tiempo limitado para la contestación de las preguntas. Caben varias opciones posibles:

- Preguntas cortas con desarrollo temporizado.
- Exámenes tipo test.
- Exámenes con tipo test y parte de redacción.
- Exámenes orales.

La determinación concreta del tipo de examen final online de los descritos, así como el porcentaje concreto que se le atribuye a esta prueba final, corresponde al profesor, debiendo ser comunicada a sus grupos y publicitada de forma permanente en el campus virtual de la asignatura.

Esta prueba, según indicaciones del Decanato de la Facultad de Derecho, tendrá un valor del 100% de la nota, en todo caso, para aquellos alumnos que no hubieran podido realizar la evaluación continua por sus circunstancias particulares derivadas de la situación excepcional de Covid-19

<b>Evaluación continua</b>	<b>Participación en la Nota Final</b>	Entre el 10 y el 40%
----------------------------	---------------------------------------	----------------------

La otra actividad de evaluación continuada está constituida por la realización de pruebas de carácter práctico a través de las herramientas del campus virtual, que acreditan la capacitación para resolver situaciones prácticas en cada uno de los temas del programa.

Se podrá realizar alguna prueba de evaluación intermedia.

Se computarán las pruebas de carácter práctico realizadas con anterioridad a las clases online o, si éstas no se hubieran producido, por una prueba práctica adicional a los exámenes.



La determinación concreta del tipo de prueba/s que constituye esta otra actividad de evaluación continuada, así como el porcentaje concreto que se le atribuye a la misma, corresponde al profesor y deberá ser comunicada a sus grupos y publicitada de forma permanente en el campus virtual de la asignatura.

### CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Los pesos de la metodología online se aplicarán en la convocatoria ordinaria y extraordinaria.

Las actividades de realización asincrónica (casos prácticos que figuran en el campus virtual), que no se hayan podido realizar durante la situación excepcional provocada por el Covid-19 son recuperables para la convocatoria extraordinaria.

### REVISION CALIFICACIONES

El cambio de metodología en la evaluación, impuesto por las excepcionales circunstancias, no alterará los plazos y procedimientos de revisión y reclamación de las calificaciones con las únicas modificaciones ya señaladas de tramitación, audiencia y resolución a distancia.

#### Examen escrito:

Finalizado el examen, **se podrá** colgar en el Campus Virtual la solución a cada una de las preguntas de la parte teórica (test o preguntas de otro tipo) y, en su caso, también de los supuestos prácticos, si se incluyen en el examen.

Una vez publicadas las notas (provisionales) en UCMNET, las dudas sobre la calificación se resolverán por correo electrónico a través del Campus Virtual, respetando los plazos establecidos por la normativa (4 días hábiles desde la publicación de las calificaciones). En el correo se consignará como asunto "revisión calificación".

#### Examen oral:

Revisión online por videoconferencia, que será grabada, al igual que la prueba final realizada en esta modalidad (para su conservación de conformidad con la normativa aplicable).

