

DERECHO MERCANTIL: CONTRATACIÓN MERCANTIL Y TÍTULOS VALORES

Curso 2015- 2016

(Fecha última actualización: 24/07/2015)

MÓDULO	MATERIA	CURSO	SEMESTRE	CRÉDITOS	TIPO
Derecho Mercantil	Derecho Mercantil: Contratación Mercantil y Títulos Valores	2º	1º	6	Optativa
PROFESORES*			DIRECCIÓN COMPLETA DE CONTACTO PARA TUTORÍAS (Dirección postal, teléfono, correo electrónico, etc.)		
Dr. F. Javier Camacho de los Ríos (cdlrios@ugr.es)			Departamento de Derecho Mercantil (Seminario Miguel Motos) Facultad de Derecho Plaza de la Universidad s/n. 18071-Granada		
			HORARIO DE TUTORÍAS*		
			Pueden consultarse en http://derechomercantilyderechoromano.ugr.es/pages/mercantil/personal		
GRADO EN EL QUE SE IMPARTE			OTROS GRADOS A LOS QUE SE PODRÍA OFERTAR		
Grado en Finanzas y Contabilidad					
PRERREQUISITOS Y/O RECOMENDACIONES (si procede)					
No existen prerequisites para su matrícula pero se <i>recomienda</i> haber cursado las asignaturas Introducción al Derecho y Derecho Mercantil: estatuto jurídico del empresario y sociedades mercantiles					
BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS (SEGÚN MEMORIA DE VERIFICACIÓN DEL GRADO)					
Los títulos valores. Clases. Títulos impropios. Régimen jurídico de la letra de cambio. Régimen jurídico del pagaré y del cheque. Obligaciones y contratos mercantiles. Cuentas en participación, comisión, concesión, franquicia, agencia, mediación y factoring. La compraventa mercantil, el contrato de					

* Consulte posible actualización en Acceso Identificado > Aplicaciones > Ordenación Docente.



suministro, el contrato estimatorio. El depósito y el préstamo mercantil. Fianza, prenda. Especialidades de la hipoteca. Contratos bancarios, contrato de seguro, arrendamientos mercantiles, contrato de transporte y otros contratos mercantiles.

COMPETENCIAS GENERALES Y ESPECÍFICAS

- CG1 Habilidad de comprensión cognitiva
- CG2 Capacidad de análisis y de síntesis
- CG6 Habilidad para analizar y buscar información proveniente de fuentes diversas
- CG7 Comunicación oral y escrita en la propia lengua
- CG10 Capacidad para trabajar en equipo
- CG13 Capacidad crítica y autocrítica
- CG14 Compromiso ético en el trabajo
- CG15 Capacidad de aprendizaje y trabajo autónomo
- CG17 Creatividad o habilidad para generar nuevas ideas
- CG23 Capacidad para aplicar los conocimientos a la práctica
- CG24 Conocer y comprender la responsabilidad social derivada de las actuaciones económicas y empresariales

- CE9 Ser capaz de entender y utilizar los instrumentos típicos del tráfico mercantil, tanto los títulos valores como los contratos mercantiles.

OBJETIVOS (EXPRESADOS COMO RESULTADOS ESPERABLES DE LA ENSEÑANZA)

TEMARIO DETALLADO DE LA ASIGNATURA

PARTE PRIMERA TÍTULOS VALORES

LECCIÓN 1

I.- La «incorporación» documental de las relaciones jurídicas: a) La progresiva objetivización de las relaciones jurídicas. b) La configuración del derecho incorporado en los títulos-valores como un derecho propio. c) Literalidad y autonomía del derecho cartáceo. La legitimación por la posesión del título.

II.- Los *títulos-valores*: a) Aproximación al concepto de los títulos valores. b) Notas características de los títulos valores. c) Clasificación de los títulos-valores. La *tarjeta de crédito*.



LECCIÓN 2

I.- La *letra de cambio*: concepto y caracteres. Origen y evolución histórica. Transformaciones operadas en sus funciones económicas. Los grandes sistemas de Derecho cambiario. La Ley Uniforme de Ginebra y la Ley Cambiaria y del Cheque de 16 de julio de 1985.

II.- El mecanismo de la obligación cambiaria: negocio fundamental, negocio cartáceo y convenio ejecutivo. Identificación de los elementos personales que intervienen en las relaciones cambiarias.

III.- Causa de las obligaciones cambiarias. Funcionamiento causal o abstracto de las relaciones cambiarias. La relación de valor y la provisión de fondos. Diferente consideración en el Código de comercio y en la Ley cambiaria. Consecuencias de la existencia y de la falta de provisión. Las letras de favor. La cesión de la provisión: su concepto, función económica, forma y efectos.

LECCIÓN 3

I.- La *creación* de la letra de cambio: la capacidad cambiaria. La representación en la letra. La declaración cambiaria originaria o fundamental.

II.- La letra como título formal: requisitos formales para la existencia de la letra. Cláusulas potestativas. Cláusulas prohibidas. Requisitos fiscales. El impreso oficial y su análisis.

III.- Letra incompleta y la letra en blanco. Falsedad de la letra. Extravío, sustracción o destrucción de la letra. Pluralidad de ejemplares y copias de la letra. Letras de renovación

LECCIÓN 4

I.- La *circulación* de la letra y la circulación de los créditos cambiarios.

II.- El *endoso* cambiario: concepto, elementos personales y clases. El endoso pleno: concepto. Su forma y el endoso en blanco. Sus efectos. Los endosos limitados y sus clases: a) Endoso de apoderamiento. b) Endoso de garantía. c) Endoso no a la orden. d) Endoso con cláusula excluyente de responsabilidad. Otros endosos: a) Endoso al portador. b) Endoso de retorno.

III.- La transmisión de la letra sin endoso. Su transmisión «*ope legis*».



LECCIÓN 5

I.- La *aceptación* de la letra: concepto y caracteres. Función de la aceptación en las diferentes clases de letras. Presentación a la aceptación y aceptación. La forma de la aceptación. El tiempo de la aceptación. Los efectos de la aceptación y de su negativa.

II.- El *aval*: concepto, naturaleza y caracteres del aval cambiario. Clases de aval. Requisitos formales. Efectos del aval: relaciones entre avalista y acreedor cambiario, entre avalista y avalado, entre avalista y obligados cambiario y entre coavalistas.

III.- La *intervención* en la aceptación y el pago: clases y requisitos.

LECCIÓN 6

I.- El *vencimiento* de la letra de cambio. Formas de vencimiento. Modos de computarse los plazos.

II.- La *presentación* de la letra al pago: condiciones de tiempo y lugar.

III.- El *pago* de la letra: tiempo del pago y pago anticipado. Identidad del pago: moneda del pago, pago íntegro y pago parcial. Legitimación del portador. Efectos del pago.

IV.- La letra no atendida. El *protesto*: su concepto, naturaleza y funciones. Sus clases. La «declaración equivalente». La dispensa del protesto y la cláusula «sin gastos». El levantamiento del protesto: sus elementos personales, tiempo, forma y lugar. La notificación del protesto. La devolución de la letra. Las comunicaciones de la falta de aceptación o de pago. Efectos del protesto.

LECCIÓN 7

I.- Las *crisis cambiarias*: La denegación de la aceptación. Las situaciones de crisis judicialmente declaradas del librador o del librado. El impago de la letra vencida.

II.- Reclamaciones extrajudiciales: el giro de la letra de resaca.

III.- Las acciones para reclamar el pago de la letra. Las acciones cambiarias: La acción cambiaria directa y la acción cambiaria de regreso. La acción cambiaria en procedimiento ejecutivo y en procedimiento declarativo. Las excepciones cambiarias. La acción de enriquecimiento injusto. La prescripción de las acciones cambiarias.

LECCIÓN 8

I.- El *pagaré*: a) Concepto y función económica. b) Requisitos formales y tratamiento fiscal. c)



Disciplina aplicable.

II.- El **cheque**: a) Concepto y función económica. b) Requisitos formales y de fondo de la creación del cheque. c) Tratamiento fiscal .d) Circulación del cheque. e) Las garantías del cheque. f) El pago del cheque. g) Las acciones del tenedor en caso de falta de pago del cheque. h) Cheques especiales.

PARTE SEGUNDA CONTRATACIÓN MERCANTIL

LECCIÓN 9

I.- Especialidades del régimen jurídico de la **contratación mercantil**. Las obligaciones y contratos en la actividad externa de la empresa.

II.- Características de las **obligaciones mercantiles**: a) Términos de cumplimiento. b) Exigibilidad de las obligaciones puras. c) Constitución en mora. d) Otras posibles características.

III.- El **contrato mercantil**: y su concepto diferencial del civil. Criterios de distinción del Código de comercio. El contrato como actividad profesional del empresario.

IV.- La perfección del contrato mercantil. La forma del contrato mercantil. La prueba del contrato mercantil. Interpretación y cumplimiento de los contratos mercantiles. Las soluciones extrajudiciales de conflictos en la contratación mercantil.

V.- La protección de los consumidores y usuarios en la contratación mercantil: a) Introducción. b) La Ley 26/1984, de 19 de julio, general para la defensa de los consumidores y usuarios. c) Otras Leyes relevantes en esta materia. La contratación mercantil en el tráfico internacional y en el marco de la Unión Europea.

LECCIÓN 10

I.- Los contratos de colaboración. El contrato de **cuentas en participación**.

II.- El **contrato de comisión**: a) Concepto. b) Modalidades de comisión. c) Celebración del contrato. d) Obligaciones del comisionista. e) Obligaciones del comitente. f) Privilegios del comisionista. g) Derecho de separación del comitente en la quiebra del comisionista. h) Extinción del contrato de comisión. Los supuestos especiales de comisión: a) Comisión de compra y venta. b) Comisión de garantía. c) Autoentrada del comisionista. d) Comisión de transporte.

III.- La **concesión o distribución comercial**. La **franquicia**. La **agencia**. La **mediación** o



corretaje. El *factoring*.

LECCIÓN 11

I.- La **compraventa** mercantil: a) Regulación. b) Delimitación. Examen de los arts. 325 y 326 del Código de comercio. c) Interpretación. d) La reventa. Perfección del contrato. El objeto en la compraventa mercantil. El riesgo sobre la cosa vendida..

II.- Obligaciones del vendedor: a) Entrega de la cosa. b) Objeto de la entrega. c) Comprobación de cantidad y calidad. d) Tiempo y lugar de la entrega. Gastos. e) Depósito de las mercaderías. f) Obligación de saneamiento. Obligaciones del comprador: a) Pago del precio. b) Recepción de la mercancía. Incumplimiento: a) Momento de la entrega. b) Objeto entregado. c) Pago del precio. d) Recibo de las mercaderías.

LECCIÓN 12

I.- Compraventas especiales: a) Venta con especificación. b) Venta con expedición. c) Compraventa a plazos. d) Compraventas internacionales.

II.- Contratos afines a la compraventa: a) El contrato de **suministro**. b) El contrato **estimatorio**. El **mercado de valores**.

LECCIÓN 13

I.- El **depósito** mercantil: a) Concepto y carácter mercantil. b) Contenido del contrato de depósito. c) Privilegios del depositario. d) El depósito irregular. Los depósitos especiales.

II.- El **préstamo** mercantil: a) El préstamo y su carácter mercantil. b) La obligación de devolución. c) El pago de intereses. d) Demora en la devolución. Los préstamos especiales: a) El préstamo sindicado. b) El préstamo participativo. La financiación mediante la emisión de obligaciones y otros valores mobiliarios: a) Las obligaciones. b) Otros valores mobiliarios de financiación.

LECCIÓN 14

I.- La **fianza** mercantil: a) Concepto y caracteres de la fianza. b) Mercantilidad de la fianza. c) Contenido del contrato de fianza. d) La fianza a primer requerimiento. e) Las cartas de patrocinio.

II.- La **prenda** mercantil: a) Concepto y carácter mercantil. b) Características de la prenda. c) Prenda de valores negociables. d) Prenda de valores representados mediante anotaciones en cuenta. e)



La prenda sin desplazamiento de la posesión.

III.- Especialidades mercantiles del contrato de **hipoteca**: a) La hipoteca y su aplicación en el Derecho mercantil. b) Referencia a la hipoteca mobiliaria. c) La hipoteca en garantía de cuenta corriente de crédito. d) La hipoteca en garantía de títulos endosables o al portador. e) La hipoteca cambiaria.

LECCIÓN 15

I.- Los **contratos bancarios**. Bancos y operaciones bancarias. El sistema crediticio español: Banca oficial, Banca privada, Cajas de Ahorro y Cooperativas de crédito. Clasificación de las operaciones bancarias. La cuenta corriente bancaria.. La transferencia bancaria. Los depósitos bancarios. El préstamo bancario. El descuento bancario. El aval bancario

II.- Los **arrendamientos mercantiles**. El arrendamiento financiero o **leasing**. Los contratos de explotación de derechos inmateriales. La transmisión de derechos de propiedad intelectual. El contrato de **engineering**. Los contratos **de servicios turísticos**. Los **contratos publicitarios**. Otros contratos de arrendamiento «mercantiles»: a) Los contratos de **asistencia técnica**. b) Los contratos de servicio de **mensajería**. c) Los contratos de **servicios de vigilancia**. d) El **arrendamiento de buques y aeronaves**. e) El **arrendamiento de vehículos de motor**. f) Otros contratos.

III.- El **transporte** mercantil. El transporte **terrestre**: a) Concepto y clases. b) Elementos personales. c) Elementos reales. d) Elementos formales: la carta de porte. Los contratos de transporte terrestre: a) El transporte de mercancías: obligaciones de las partes. b) La responsabilidad del porteador. c) Especialidades del transporte de personas. d) Especialidades del transporte ferroviario. El transporte **marítimo y aéreo**.

IV.- El **contrato de seguro**. El **mercado de seguros**. El asegurado y su especial impronta en el seguro por cuenta ajena y por cuenta de quien corresponda. El tomador del seguro. El beneficiario. Otras personas afectadas por la contratación del seguro. Elemento formal: la póliza y la perfección del contrato. Elemento real: la prima. Elemento causal: el riesgo y su descripción. Riesgos no asegurables. Objeto del seguro: el interés. Efectos del contrato de seguro: Obligaciones y deberes del tomador del seguro y del asegurado. El pago de la prima y especial referencia al pago de la primera prima. La buena fe y la reticencia o inexactitud de su declaración. Los incumplimientos del tomador del seguro y del asegurado y sus consecuencias. Obligaciones del asegurador. Fijación de la suma asegurada y valoración del daño indemnizable. Cumplimiento de la obligación de indemnizar y sus efectos. Duración del contrato. Resolución y extinción del contrato: causas legales y convencionales. El preaviso. La prescripción. La competencia judicial. Seguros de daños, seguros de personas y otros seguros.

BIBLIOGRAFÍA



Se recomienda utilizar un manual actualizado de Derecho Mercantil. En los estudios universitarios en España el Derecho Mercantil es una materia consolidada desde hace décadas y, en consecuencia, son muchos los manuales al uso sobre la misma.

En clase se darán más orientaciones sobre las características de cada uno, pero tenga en cuenta alguno o algunos de los siguientes:

- Bercovitz Rodríguez-Cano, A., *Apuntes de Derecho Mercantil*, Thomson-Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), última edición.
- Broseta Pont, M. / Martínez Sanz, F., *Manual de Derecho Mercantil*, tomo I, Tecnos, Madrid, última edición. Jiménez Sánchez, G. J. (coord.), *Derecho mercantil*, tomo I, Ariel, Barcelona, última edición.
- Jiménez Sánchez, G. J. (coord.), *Derecho Mercantil*, tomo I (2 volúmenes), Marcial Pons, Madrid, última edición.
- Jiménez Sánchez, G. J. (coord.), *Lecciones de Derecho Mercantil*, Tecnos, Madrid, última edición.
- Jiménez Sánchez, G. J. (coord.), *Nociones de Derecho Mercantil*, Marcial Pons, Madrid, última edición.
- Menéndez, A., (director) y otros autores, *Lecciones de Derecho Mercantil*, Thomson-Cívitas, Madrid, última edición.
- Sánchez Calero, F., *Principios de Derecho Mercantil*, Thomson-Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), última edición.
- Uría, R., *Derecho Mercantil*, Marcial Pons, Madrid, última edición.
- Vicent Chuliá, F., *Introducción al Derecho Mercantil*, Tirant lo Blanch, Valencia, última edición.

ENLACES RECOMENDADOS

METODOLOGÍA DOCENTE

Las siguientes actividades formativas se desarrollaran desde una metodología participativa y aplicada que se centra en el trabajo del estudiante (presencial y no presencial; individual y grupal). Las clases teóricas, los seminarios, las clases prácticas, las tutorías, el estudio y trabajo autónomo y el grupal son las maneras de organizar los procesos de enseñanza y aprendizaje de esta materia. Cada profesor, en el marco de su libertad de cátedra, utilizará uno o varios de estos instrumentos. Deberá atenderse, en cada caso, a su Guía Didáctica o a sus indicaciones en el aula.

1. Lección magistral (Clases teóricas-expositivas). Descripción: Presentación en el aula de los conceptos fundamentales y desarrollo de los contenidos propuestos.
2. Actividades prácticas (Clases prácticas). Descripción: Actividades a través de las cuales se



pretende mostrar al alumnado como debe actuar a partir de la aplicación de los conocimientos adquiridos.

3. Seminarios. Descripción: Modalidad organizativa de los procesos de enseñanza y aprendizaje caracterizada por tratar en profundidad una temática relacionada con la materia.

4. Actividades individuales (Estudio y trabajo autónomo). Descripción: 1) Actividades (guiadas y no guiadas) propuestas por el profesor para profundizar en aspectos concretos de la materia para que el estudiante avance en la adquisición conocimientos y procedimientos de la materia, 2) Estudio individualizado de los contenidos de la materia 3) Actividades evaluativas (informes, trabajos, recopilación y/o preparación de documentación, escritos, exámenes, ...).

5. Actividades grupales (Estudio y trabajo en grupo) Descripción: Actividades (guiadas y no guiadas) propuestas por el profesor para profundizar en grupo en aspectos concretos de la materia.

6. Tutorías académicas. Descripción: instrumento de organización de los procesos de enseñanza y aprendizaje que se basa en la interacción entre el estudiante y el profesor.

EVALUACIÓN (INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN, CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y PORCENTAJE SOBRE LA CALIFICACIÓN FINAL, ETC.)

Conforme a la normativa vigente, la evaluación será **preferentemente continua**. Quienes por motivos laborales, estado de salud, discapacidad o cualquier otra causa debidamente justificada que les impida seguir este régimen, lo soliciten en tiempo y forma, podrán optar por la realización de una **evaluación final única**.

Evaluación continua

Cada profesor, en el ámbito de su libertad de cátedra, concretará en su Guía Didáctica o en sus indicaciones al estudiantado, algunas de las siguientes actividades, sin perjuicio de los criterios de ponderación y obligatoriedad que se concretan seguidamente:

- Exámenes, escritos u orales
- Trabajos presentados, y académicamente dirigidos, en relación con los contenidos de la asignatura
- Realización de distintos tipos de prácticas
- Participación activa de los estudiantes en las clases teóricas, prácticas, seminarios, talleres y demás actividades relacionadas con la materia
- Otras pruebas y actividades específicas que garanticen una evaluación objetiva del aprendizaje y rendimiento

La ponderación de dichos elementos de calificación se realizará conforme a los siguientes porcentajes:

Examen	Asistencia y participación activa del estudiante	Trabajos y otros
80%	10%	10%



En todo caso, para superar la asignatura, **será necesario obtener en el examen la calificación mínima de 5 sobre 10 (Aprobado).**

Evaluación final única

La evaluación final única tendrá lugar mediante el sistema de examen escrito.

El examen constará de dos partes:

En la parte primera, práctica, se propondrán un supuesto de letra de cambio que deberá ser resuelto por el alumno -cumplimentando el ejemplar de letra y contestando a las posibles cuestiones que se planteen- en un tiempo máximo de 30 minutos. Su ponderación en la calificación final es del 30%.

En la parte segunda, teórica, se propondrán 3 preguntas de desarrollo de las que el alumno escogerá para responder exclusivamente 2 en un tiempo máximo de 60 minutos. Su ponderación en la calificación final es del 70%.

INFORMACIÓN ADICIONAL

<http://derechomercantilyderechoromano.ugr.es/>

