

**Curso 2009-2010**

**PROYECTO DOCENTE**

<b>TITULACIÓN</b>	LICENCIATURA DE DERECHO
-------------------	-------------------------

<b>ASIGNATURA</b>	Derecho Mercantil II
-------------------	----------------------

<b>CURSO</b>	4	<b>GRUPO</b>	T3/T4
--------------	---	--------------	-------

<b>PROFESOR/ES</b>	Prof. Dr. D. Enrique Barrero Rodríguez Prof. D. Luis Olivencia Brugger
--------------------	---

<b>Departamento</b>	DERECHO MERCANTIL
<b>Área de conocimiento</b>	DERECHO MERCANTIL

<b>DURACIÓN</b>	Anual	Anual o Cuatrim. (1C ó 2C)
<b>TIPO</b>	Troncal	Troncal u optativa
<b>CRÉDITOS</b>	9	

	<b>HORARIO DE CLASES</b>	<b>AULA</b>
<b>TEÓRICAS</b>	Lunes y martes de 16:00 a 17:00 horas (T3) Lunes y martes de 17:00 a 18: horas (T4)	Aula 00.3 (T3) Aula 00.4 (T4)
<b>PRÁCTICA Subgrupo A</b>	Miércoles de 16.00 a 17.00 horas (T3) Miércoles de 17:00 a 18:00 horas (T4)	Idem

## **PARTE I. TÍTULOS-VALORES**

### **A) Teoría general de títulos-valores**

#### **Lección 1. Los títulos-valores.**

- I. Introducción al estudio de los títulos-valores.
  - A) Formación histórica del título-valor.
  - B) Funcionalidad y crisis de los títulos-valores.
  - C) Aproximación al concepto de los títulos-valores.
- II. La incorporación de los derechos a los títulos-valores.
  - A) Obligaciones fundamentales y obligaciones cartáceas.
  - B) Literalidad y autonomía.
  - C) Legitimación por la posesión.
- III. Clasificación de los títulos-valores.

#### **Lección 2. Los títulos nominativos directos.**

- I. Los títulos nominativos directos.
  - A) Origen y evolución histórica.
  - B) Rasgos sobre los que se construye el concepto.
- II. Efectos de comercio y valores negociables nominativos.
- III. Régimen jurídico de los títulos nominativos.
  - A) Valores mobiliarios.
    - a) Transmisión.
    - b) Legitimación.
  - B) Efectos de comercio.

#### **Lección 3. Los títulos al portador.**

- I. Introducción.
  - A) Origen y evolución histórica.
  - B) Concepto y función.
  - C) Clasificación.
- II. Régimen jurídico de los títulos al portador.
  - A) Emisión del título.
  - B) La obligación incorporada.
  - C) Transmisión del título.
  - D) Irrevindicabilidad.
  - E) Ejercicio del derecho.
  - F) Excepciones oponibles por el deudor.
- III. Procedimiento de interdicción de pago, anulación del título y emisión de un duplicado.

#### **Lección 4. Los títulos de tradición.**

- I. Los títulos de tradición. Introducción.
  - A) Concepto.

- B) Función económica.
- II. Régimen jurídico de los títulos de tradición.
  - A) El derecho incorporado.
  - B) Circulación del título.
  - C) Legitimación y ejercicio del derecho.
  - D) Cumplimiento de la prestación.
- III. Los títulos de tradición en el Derecho positivo español.

## **B) Derecho cambiario**

### **Lección 5. Los títulos a la orden. La letra de cambio.**

- I. Los títulos a la orden: concepto.
  - A) Origen y evolución histórica.
  - B) Rasgos sobre los que se construye el concepto.
- II. La letra de cambio.
  - A) Origen y evolución histórica.
  - B) Los sistemas de Derecho cambiario.
  - C) La Ley Uniforme de Ginebra.
  - D) Actualidad y perspectivas de la letra de cambio y de la regulación cambiaria.
- III. El mecanismo de la obligación cambiaria.
  - A) Negocio fundamental, negocio cartáceo y convenio ejecutivo.
  - B) Esquema de los elementos personales de la letra de cambio.
- IV. La letra de cambio y su causa.
  - A) La causa en la letra de cambio.
  - B) Funcionamiento causal o abstracto de las obligaciones cambiarias.
  - C) La letra de favor.

### **Lección 6. La constitución de las obligaciones cambiarias. La creación de la letra de cambio.**

- I. Constitución de la obligación cambiaria.
  - A) Las declaraciones cambiarias.
  - B) Representación cambiaria.
- II. La forma en la letra de cambio.
- III. La creación de la letra de cambio.
  - A) La declaración cambiaria originaria.
  - B) Requisitos formales de existencia de la letra.
  - C) El requisito fiscal.
  - D) Cláusulas facultativas
    - a) Cláusulas potestativas.
    - b) Cláusulas no permitidas.
- IV. La letra en blanco.
- V. Pluralidad de ejemplares y copias de la letra de cambio.
- VI. Extravío, sustracción o destrucción de la letra.

### **Lección 7. La circulación de la letra de cambio.**

- I. Circulación de la letra y circulación de los créditos cambiarios.
- II. El endoso.
  - A) Concepto y clases.

- B) Forma.
  - C) El endoso pleno.
    - a) Concepto y clases
    - b) Efectos.
  - D) Endosos limitados.
    - a) Concepto y clases.
    - b) Efectos.
  - E) Endoso con efectos de cesión ordinaria.
- III. La transmisión de la letra sin endoso.

#### **Lección 8. La aceptación de la letra de cambio.**

- I. La aceptación de la letra de cambio.
  - A) Concepto y clases.
  - B) Presentación a la aceptación.
  - C) Forma de la aceptación.
  - D) Efectos.
- II. La intervención en la aceptación.

#### **Lección 9. El aval y la cesión de la provisión.**

- I. El aval.
  - A) Concepto y clases.
  - B) Naturaleza jurídica.
  - C) Elementos personales.
  - D) Forma.
  - E) Efectos.
- II. La cesión de la provisión.
  - A) Concepto y función económica.
  - B) Forma.
  - C) Efectos.

#### **Lección 10. El pago de la letra de cambio.**

- I. El pago de la letra de cambio.
  - A) Introducción.
  - B) Presentación al pago.
    - a) Requisitos.
    - b) Efectos de la presentación y de la falta de presentación.
  - C) El Pago.
    - a) Tiempo.
    - b) Contenido.
    - c) Efectos.
- II. La intervención en el pago.

#### **Lección 11. El protesto y la comunicación de la falta de aceptación o de pago de la letra de cambio.**

- I. La letra no atendida.

- II. El protesto.
  - A) Concepto y función.
  - B) Clases.
  - C) Levantamiento del protesto.
  - D) Notificación.
  - E) Manifestaciones de los interesados.
  - F) Cancelación del protesto y entrega o devolución de la letra.
- III. La declaración sustitutiva del protesto.
- IV. La dispensa del protesto.
- V. La comunicación de la falta de aceptación o de pago.

#### Lección 12. **Las crisis cambiarias. Las acciones cambiarias, causales y de enriquecimiento.**

- I. Las crisis cambiarias.
  - A) El impago de la letra vencida.
  - B) Las crisis anteriores al vencimiento.
    - a) Denegación de la aceptación.
    - b) Situaciones de crisis patrimonial, judicialmente declaradas, del librador o del librado.
- II. Reclamaciones extrajudiciales. El giro de la letra de resaca.
- III. La acción cambiaria.
  - A) Concepto.
  - B) La responsabilidad cambiaria.
  - C) La acción cambiaria directa.
  - D) El regreso cambiario.
  - E) El ejercicio de la acción cambiaria. La vía declarativa y el juicio cambiario.
  - F) Las excepciones cambiarias.
  - G) La prescripción de la acción cambiaria.
- IV. Las acciones causales.
- V. La acción de enriquecimiento.

#### Lección 13. **El pagaré.**

- I. El pagaré. Observaciones generales.
  - A) Evolución histórica y concepto.
  - B) Función económica y perspectivas de empleo.
  - C) Distinción de figuras afines.
    - a) Letra girada al propio cargo.
    - b) Obligaciones y valores análogos (bonos, cédulas, etc.).
    - c) Pagarés de empresa.
- II. Disciplina del pagaré cambiario.
  - A) Consideraciones generales.
  - B) Régimen aplicable.
  - C) Elementos formales.
  - D) Cláusulas facultativas.
  - E) El régimen fiscal.
  - F) Transmisión y aval del pagaré.
  - G) Acciones del tenedor del pagaré.

#### Lección 14. **El cheque.**

- I. El cheque. Introducción.
  - A) Origen y evolución histórica.

- B) Función económica.
- C) Naturaleza jurídica.
- II. Requisitos extrínsecos del cheque.
  - A) El cheque como título formal.
  - B) El talonario de cheques.
  - C) Requisitos formales de existencia del cheque.
  - D) Tratamiento fiscal del cheque.
  - E) Cláusulas facultativas y cláusulas no permitidas.
- III. El cheque en blanco.
- IV. Requisitos intrínsecos del cheque.
  - A) La provisión de fondos.
  - B) El pacto de disponibilidad mediante cheque.
  - C) La llamada irregularidad del cheque.

**Lección 15. Circulación y aval del cheque. Extravío, sustracción o destrucción. Relaciones jurídicas entre los sujetos participantes. El cheque falso o falsificado.**

- I. La circulación del cheque.
- II. El aval del cheque.
- III. Extravío, sustracción o destrucción del cheque.
- IV. Relaciones jurídicas entre los participantes del cheque.
  - A) Relaciones fundamentales y obligaciones cambiarias en el cheque.
  - B) Relaciones entre librador y librado.
  - C) Relaciones entre librador y tomador.
  - D) Relaciones entre tenedor y obligados en regreso.
  - E) Relaciones entre tenedor y librado.
- V. El cheque falso o falsificado.

**Lección 16. El pago del cheque. Acciones del tenedor en caso de impago.**

- I. El pago del cheque.
  - A) Presentación al pago.
  - B) El pago.
    - a) Tiempo del pago.
    - b) Identidad del pago.
    - c) Pago íntegro y pago parcial.
    - d) Legitimación del tenedor.
    - e) Modalidades especiales de pago.
    - f) Prueba del pago.
    - g) Efectos del pago.
  - C) La oposición al pago del cheque.
- II. Los supuestos de crisis en la vida del cheque: acciones del tenedor en caso de falta de pago.
- III. La prescripción de las acciones derivadas del cheque.

**Lección 17. Tipos especiales de cheque.**

- I. La configuración de modalidades o tipos especiales de cheques. Observaciones generales sobre su función económica.
- II. Referencia a las principales figuras de cheques especiales.

- A) El cheque cruzado.
- B) El cheque para abonar en cuenta.
- C) El cheque de banco.
- D) El cheque de viaje.
- E) El cheque postal.
- F) El cheque para pago de deudas tributarias.
- G) El cheque documentario.
- H) El cheque visado, certificado, registrado o confirmado.
- I) El cheque garantizado.
- J) Otros tipos especiales de cheques.

### **C) Títulos-valores impropios: la tarjeta de crédito**

#### **Lección 18. La tarjeta de crédito.**

- I. Introducción.
- II. La tarjeta de crédito.
  - A) Origen y definición.
  - B) Naturaleza jurídica.
  - C) Función económica.
  - D) Regulación legal.
- III. Sistema de la tarjeta de crédito.
  - A) Elementos personales.
    - 1. Emisor y entidad de franquicia.
    - 2. Titular, contratante y beneficiarios. Avalista.
    - 3. Establecimiento asociado.
  - B) Relaciones contractuales.
    - 1. Relación entre el emisor y el titular.
    - 2. Relación entre el emisor y el establecimiento asociado.
    - 3. Relación entre el titular o beneficiario y el establecimiento asociado.
    - 4. Relación entre el emisor y la entidad de franquicia.
- IV. Clases de tarjeta de crédito.
  - A) Distinción de otros títulos similares
    - 1. Tarjeta de crédito y tarjeta de garantía de cheques.
    - 2. Tarjeta de crédito y tarjeta de pago.
    - 3. Tarjeta de crédito y tarjeta de cajero automático.
  - B) Clasificación de las tarjetas de crédito.
    - 1. Por el carácter del emisor.
    - 2. Por el carácter del titular.
    - 3. Por el ámbito objetivo de su utilización.
    - 4. Por el ámbito territorial de su utilización.
    - 5. Por las contraprestaciones del titular.
    - 6. Por el crédito que prestan.
    - 7. Por las prestaciones que ofrecen.
    - 8. Por el modo de gestión de la tarjeta.
- V. Ventajas de la tarjeta de crédito.
  - A) Ventajas para el titular.
  - B) Ventajas para el emisor.
  - C) Ventajas para el establecimiento

## Lección 19. Las obligaciones mercantiles.

- I. Nociones previas
  - A) Derecho Civil, Derecho Mercantil y la unificación del Derecho de las obligaciones y contratos.
  - B) Inexistencia de un sistema autónomo en la teoría general de las obligaciones mercantiles.
  - C) Calificación mercantil de la obligación en función de nuestro Derecho positivo
- II. Notas características de las obligaciones mercantiles
  - A) Fatalidad del término de cumplimiento.
  - B) Certeza en la exigibilidad de las obligaciones puras
  - C) Constitución en mora
  - D) El término esencial
  - E) Protección de la apariencia jurídica y de la seguridad del tráfico
  - F) La onerosidad de las prestaciones
  - G) Productividad de intereses
  - H) Solidaridad de deudores
- III. La representación mercantil
- IV. Tratamiento tributario de los negocios mercantiles

## Lección 20. El contrato mercantil: nociones generales.

- I. Concepto y requisitos esenciales del contrato mercantil
- II. La perfección del contrato mercantil.
  - A) Oferta y aceptación contractual: sus requisitos
  - B) La contratación con declaraciones de voluntad no simultáneas. La contratación electrónica
  - C) Valoración jurídica del silencio en la contratación mercantil
- III. La prueba del contrato mercantil
  - A) Libertad y limitaciones en sus sistema probatorio
  - B) Los medios de prueba. Examen de especialidades del Derecho mercantil
- IV. La interpretación de los contratos mercantiles

## Lección 21. Especialidades más relevantes de la contratación mercantil.

- I. Negocios fiduciarios
- II. Contratación con Consumidores y Usuarios.
  - A) La protección de los consumidores, la Constitución Española y la contratación mercantil.
  - B) El Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras Leyes complementarias.
    - a) El objeto de la refundición.
    - b) Contratos entre Consumidores y Empresarios.

III. Contratos mercantiles con cláusula penal.

IV. La prescripción en Derecho Mercantil

V. El arbitraje y los mecanismos alternativos de resolución de controversias (ADR)

VI. Contratación mercantil internacional

#### Lección 22. **El contrato de comisión.**

- I. El contrato de comisión. Introducción.
  - A) Formación histórica.
  - B) Concepto Legal.
  - C) Modos de actuar el comisionista.
  - D) Distinción de figuras afines.
- II. Conclusión del contrato de comisión.
- III. Contenido del contrato.
  - A) Obligaciones del comisionista.
    - a) El cumplimiento del encargo.
    - b) Información al comitente.
    - c) Rendición y liquidación de cuentas.
  - B) Obligaciones del comitente.
    - a) Provisión de fondos.
    - b) El abono de la retribución o premio pactado.
    - c) Reembolso al comisionista de los pagos y desembolsos.
    - d) Asumir los efectos del contrato estipulado con el tercero.
  - C) Derechos de retención y preferencia del comisionista.
- IV. Supuestos especiales de comisión.
  - A) Comisión de compra y venta.
  - B) Comisión de garantía.
  - C) Autoentrada del comisionista.
  - D) Comisión de transporte.
- V. Extinción del contrato de comisión.

#### Lección 23. **Colaboradores del empresario y otros contratos de colaboración.**

- I. Los auxiliares del empresario en el Código de comercio.
  - A) Aspecto interno de la relación empresario-auxiliar.
  - B) Aspecto externo. El apoderamiento. Su ámbito.
  - C) Clases de auxiliares en el Código de Comercio.
    - a) Factores o gerentes.
    - b) Dependientes.
    - c) Mancebos.
  - D) Otras figuras de auxiliares.
- II. La concesión o distribución comercial. El contrato de franquicia.
  - A) La concesión o distribución comercial.
  - B) El contrato de franquicia.
- III. El contrato de agencia.
- IV. El contrato de mediación o corretaje.
  - A) Evolución histórica y concepto.
  - B) Los agentes mediadores en el Código de comercio.
  - C) Contenido del contrato de mediación o corretaje.

- V. El contrato de “factoring”.
- VI. Los contratos de “engineering”.
  - A) Concepto y clases.
  - B) Naturaleza y contenido.

**Lección 24. El contrato mercantil de compraventa. Concepto. Perfección. Doctrina del riesgo.**

- I. Introducción.
  - C) Significación de la compraventa en Derecho mercantil.
    - a) En el Código de comercio
    - b) Evolución posterior.
  - D) Carácter mercantil de la compraventa.
    - a) Planteamiento.
    - b) Determinación legal de la naturaleza mercantil del contrato.
    - c) Interpretación doctrinal.
    - d) Conclusión.
  - E) Regulación del contrato de compraventa mercantil.
- II. La perfección del contrato.
  - A) El tema de la perfección del contrato en la compraventa mercantil.
    - a) Efectos reales y obligacionales.
    - b) Arras.
    - c) Condición suspensiva del consentimiento.
  - B) Consentimiento, objeto y causa.
  - C) Examen especial de la cosa y el precio en la compraventa mercantil.
    - a) La cosa.
      - 1. Bienes muebles e inmuebles.
      - 2. La mercadería.
      - 3. Otros posibles objetos de la compraventa mercantil.
    - b) El precio.
      - 1. Caracteres legales del precio.
      - 2. Otras cuestiones relativas al precio.
- III. El riesgo en la compraventa mercantil.
  - A) El problema del riesgo.
    - a) Planteamiento general.
    - b) Normas especiales en el Código de comercio.
    - c) Cuestión adicional: la puesta a disposición.
  - B) La transmisión del riesgo.

**Lección 25. Contenido, incumplimiento y extinción del contrato mercantil de compraventa.**

- I. Contenido del contrato.
  - A) Obligaciones del vendedor.
    - a) Entrega de la cosa.
      - 1. Circunstancias de la entrega.
      - 2. Objeto de la entrega.
      - 3. Gastos de la entrega.
      - 4. Entrega y puesta a disposición.
      - 5. Supuestos de entrega.
    - b) Saneamiento de la cosa vendida.
      - 1. Regulación legal.
      - 2. Concepto.
      - 3. Saneamiento por evicción.

- 4. Saneamiento por vicios ocultos.
- 5. Las garantías de fabricación.
- B) Obligaciones del comprador.
  - a) Pago del precio.
    - 1. Cuantía.
    - 2. Circunstancias del pago.
  - b) Recepción de la cosa.
    - 1. Conceptos y efectos.
    - 2. Depósito de la mercancía.
- II. Efectos del incumplimiento en la compraventa mercantil.
  - A) En la entrega de la cosa.
  - B) En el pago del precio.
  - C) En el recibo de las mercaderías.
- III. Extinción del contrato.

### Lección 26. **Compraventas especiales y contratos afines en Derecho mercantil.**

- I. Compraventas especiales.
  - A) Supuestos más importantes.
    - a) Planteamiento.
    - b) Venta de plaza a plaza.
      - 1. Concepto.
      - 2. Cláusulas usuales.
    - c) Ventas con especificación.
      - 1. Concepto.
      - 2. Régimen de la especificación.
    - d) Otros supuestos problemáticos.
  - B) Referencia a la compraventa a plazos.
  - C) Compraventas internacionales.
    - a) Movimientos de unificación legislativa.
    - b) Las condiciones generales de la contratación.
    - c) Régimen de las compraventas internacionales conforme a la Convención de Viena.
- II. El contrato mercantil de permuta.
  - A) Concepto y regulación
  - B) Su incidencia en el comercio internacional.
- III. El contrato de suministro.
  - A) Concepto y naturaleza.
  - B) Régimen del contrato y extinción.
- IV. El contrato estimatorio.

### Lección 27. **El contrato de depósito mercantil.**

- I. Introducción sobre el depósito mercantil.
  - A) Antecedentes y función económica del depósito en el tráfico mercantil.
  - B) Concepto legal del depósito mercantil.
- II. Contenido del contrato de depósito.
  - A) El depósito regular.
    - a) Contenido típico.
    - b) El derecho de retención del depositario.
  - B) El depósito irregular
- III. Depósitos especiales.
- IV. El contrato de hospedaje.

## Lección 28. El contrato de transporte terrestre.

- I. El contrato de transporte mercantil. Introducción.
  - A) La actividad de transporte y su regulación.
  - B) En especial, las condiciones generales establecidas por la Administración.
  - C) Concepto y naturaleza del contrato de transporte.
  - D) Clases.
  - E) Las Juntas Arbitrales del Transporte.
- II. El transporte de cosas.
  - A) Elementos personales.
    - a) El porteador o transportista.
      - 1. Comisión de transporte y comisionista de transporte.
      - 2. Pluralidad de porteadores. El transporte combinado de mercancías.
    - b) El cargador o remitente.
    - c) El destinatario o consignatario.
  - B) Elementos reales.
    - a) Cosas objeto del transporte.
    - b) El precio del transporte.
  - C) La carta de porte.
  - D) Contenido del contrato.
    - a) Fase inicial del transporte: entrega de las mercancías al porteador.
    - b) Fase de transporte *stricto sensu*.
    - c) Fase de consumación del transporte: la llegada de las mercancías a su destino.
      - 1. La obligación del porteador.
      - 2. La recepción de las mercancías por el destinatario.
      - 3. Reconocimiento de los efectos en el momento de la entrega.
  - E) El privilegio del porteador.
  - F) Examen especial de la responsabilidad del porteador.
    - a) Responsabilidad del porteador por pérdida o avería.
      - 1. Principios generales.
      - 2. La distribución de la carga de la prueba.
    - b) La limitación de la responsabilidad.
    - c) El retraso en el transporte.
    - d) Modificaciones convencionales del régimen legal de responsabilidad del porteador.
      - 1. Pactos de agravación de la responsabilidad del porteador.
      - 2. Pactos de limitación de la responsabilidad.
- III. El transporte de personas.
  - A) Concepto y naturaleza jurídica.
  - B) Perfección y documentación del contrato.
  - C) Elementos y contenido.
  - D) Examen especial de la responsabilidad del porteador.
- IV. Especialidades del transporte ferroviario.
  - A) Regulación de la materia
  - B) Especialidades del régimen de transporte de cosas.
  - C) Especialidades del régimen de transportes de personas.

## Lección 29. Elementos de Derecho del Mercado Financiero.

- I. Introducción. El mercado financiero.

- II. Contratos instrumentales del mercado financiero: contratos mercantiles de garantía
- III. Contratos bancarios.
  - A) Elementos personales.
  - B) Operaciones activas.
  - C) Operaciones pasivas.
  - D) Operaciones de gestión
- IV. Contrato de seguro
  - A) Concepto y clases de seguro.
  - B) Elementos personales
- V. Los mercados de valores

### **PARTE III. DERECHO CONCURSAL**

#### **Lección 30. El Derecho concursal: concepto y evolución histórica.**

- I. Ideas previas.
  - A) La responsabilidad patrimonial.
  - B) Incumplimiento e insolvencia.
  - C) Ejecución.
- II. Apunte histórico de los procedimientos concursales.
  - A) Derecho romano.
  - B) Derecho intermedio.
  - C) Derecho moderno.
- III. El Derecho concursal español vigente con anterioridad a la reforma de 2003.
  - A) Normas reguladoras.
  - B) Dualidad de disciplina.
  - C) Quiebra y suspensión de pagos.
  - D) Aspectos procesales y aspectos sustantivos.
  - E) El Derecho concursal mercantil. Conclusión.
- IV. El movimiento de reforma de nuestro sistema concursal.
- V. La reforma concursal de 2003.

#### **Lección 31. Los presupuestos del concurso.**

- I. Los presupuestos del concurso. Concepto y clases.
- II. El presupuesto subjetivo.
  - A) El principio de unidad de disciplina.
  - B) Especialidades ante la diversidad de personas dentro de la unidad subjetiva.
  - C) Consideración especial de las personas jurídicas.
  - D) La excepción: el concurso de la herencia.
  - E) La exclusión: las entidades de Derecho público.
  - F) Consideración especial de algunos supuestos.
- III. El presupuesto objetivo: la insolvencia.
  - A) Concepto de insolvencia.
  - B) Hechos reveladores de la insolvencia.
  - C) La prueba de la insolvencia.
    - a) En el concurso voluntario.
    - b) En el concurso necesario.
- IV. El presupuesto formal: la declaración judicial de concurso.
  - A) Naturaleza.
  - B) La solicitud de declaración de concurso.

- a) Carácter.
- b) Legitimación.
- c) Concurso voluntario y concurso necesario.
- d) El deber de solicitar la declaración de concurso.
- e) El contenido de la solicitud.
- f) Estímulos legales para la solicitud de concurso.
- g) La provisión sobre la solicitud. La oposición del deudor.
- C) La declaración de concurso.
  - a) Casos en los que procede.
  - b) Contenido del auto.
  - c) Efectos.
  - d) Publicidad.
  - e) Recursos.
- D) La solicitud de declaración conjunta de varios deudores.
- E) La acumulación de concursos.

### Lección 32. **Los órganos del concurso.**

- I. El juez.
  - A) Carácter.
  - B) Los juzgados de lo mercantil.
  - C) Competencia territorial.
  - D) Competencia objetiva y funcional.
    - a) En materias relacionadas con el procedimiento concursal.
    - b) En materias no relacionadas con el procedimiento concursal.
- II. La Administración Concursal.
  - A) Carácter y funciones.
  - B) Estructura orgánica.
    - a) El modelo legal.
    - b) Las excepciones al modelo legal.
    - c) La administración concursal unipersonal.
  - C) Formas de actuación.
  - D) Deberes.
    - a) La redacción y presentación de informe.
    - b) La rendición de cuentas.
  - E) Estatuto de los administradores concursales.
    - a) Aptitud para ser nombrado administrador concursal.
    - b) Nombramiento.
    - c) Aceptación.
    - d) Retribución.
    - e) Cese.
    - f) Responsabilidad.
  - F) Colaboradores de la administración concursal.
    - a) Los auxiliares delegados.
    - b) Los expertos independientes.
- III. La Junta de acreedores.
  - A) Naturaleza, carácter y funciones.
  - B) Convocatoria.
  - C) Celebración.
    - a) Lugar
    - b) La mesa de la Junta.
    - c) Asistencia.
    - d) Lista de asistentes.
    - e) Constitución.

- f) Duración
- g) Derecho de aclaración.
- h) Deliberación y votación.
- i) Aceptación de la propuesta de convenio. Supuestos especiales.
- j) El acta de la junta.
- D) Oposición a la aprobación del convenio. Convocatoria y celebración de nueva junta.
- IV. El Ministerio Fiscal.

### Lección 33. **Efectos de la declaración de concurso.**

- I. Efectos sobre el deudor.
  - A) Efectos sobre las facultades patrimoniales y sobre la actividad profesional del deudor.
    - a) Intervención y suspensión de las facultades patrimoniales del deudor.
    - b) Principios moduladores: flexibilidad, conservación de los bienes y continuidad de la actividad profesional o empresarial del deudor.
    - c) Consecuencias de la infracción de las limitaciones de las facultades patrimoniales del deudor.
  - B) Otros efectos sobre la capacidad del deudor.
    - a) Limitaciones y prohibiciones.
    - b) La capacidad procesal del concursado.
  - C) Efectos sobre ciertos derechos fundamentales del concursado.
  - D) Otros efectos sobre el deudor.
  - E) Efectos sobre el deudor persona jurídica.
- II. Efectos sobre los acreedores.
  - A) Integración en la masa pasiva.
  - B) Efectos sobre las acciones individuales de los acreedores contra el deudor.
    - a) Acciones declarativas.
    - b) Procedimientos arbitrales, sentencias y laudos.
    - c) Ejecuciones singulares.
    - d) Ejecuciones de garantías reales.
    - e) Acciones relativas a créditos contra la masa.
- III. Efectos sobre los créditos.
- IV. Efectos sobre los contratos.
  - A) Mantenimiento de la vigencia de los contratos celebrados antes de la declaración de concurso.
  - B) Contratos con obligaciones recíprocas.
  - C) Rehabilitación de contratos.
  - D) Contratos de trabajo.
    - a) Modificación de condiciones de trabajo y suspensión o extinción colectiva de contratos de trabajo.
    - b) Contratos de personal de alta dirección.
    - c) Modificaciones de condiciones establecidas en convenios colectivos.
  - E) Contratos con las Administraciones Públicas.
  - F) Contratos de seguro.

### Lección 34. **La determinación de las masas activa y pasiva del concurso.**

- I. El informe de la administración concursal.
  - A) Significado y elaboración.
  - B) Contenido.
  - C) Impugnación del inventario y de la lista de acreedores.

- II. Determinación de la masa activa del concurso.
  - A) Bienes y derechos de la masa activa.
    - a) Regla general de integración de bienes en la masa activa del concurso.
    - b) Integración de bienes conyugales en la masa activa del concurso.
    - c) Integración de saldos de cuentas indistintas en la masa activa del concurso.
  - B) Reintegración de bienes a la masa activa.
    - a) Acciones rescisorias concursales.
    - b) Acciones impugnatorias ordinarias.
    - c) Legitimación y procedimiento.
    - d) Efectos de la rescisión.
  - C) Separación de bienes de la masa activa.
  - D) Formación del Inventario de la masa activa.
- III. Determinación de la masa pasiva del concurso.
  - A) Créditos integrados y no integrados en la masa pasiva.
    - a) Créditos concursales.
    - b) Créditos contra la masa.
  - B) Comunicación de los créditos concursales.
  - C) Reconocimiento de los créditos concursales.
    - a) Régimen general.
    - b) Créditos condicionales y litigiosos y que requieren previa excusión del patrimonio de un deudor principal no concursado.
    - c) Créditos avalados y con obligados solidarios.
  - D) Clasificación de los créditos concursales.
    - a) Créditos ordinarios y créditos privilegiados.
    - b) Créditos con privilegio especial.
    - c) Créditos con privilegio general.
    - d) Créditos subordinados.
  - E) La lista de acreedores.

**Lección 35. El convenio concursal.**

- I. Concepto, características y función económica.
- II. Las propuestas de convenio.
  - A) Forma y documentos complementarios.
  - B) Contenido.
- III. Modalidades de tramitación del convenio.
  - A) El llamado “convenio anticipado”.
  - B) El convenio concluido en fase de convenio.
    - a) Apertura de la fase de convenio, presentación de propuestas y convocatoria de la junta
    - b) La celebración de la junta de acreedores y las adhesiones al convenio
- IV. La aprobación judicial del convenio.
  - A) Ideas generales.
  - B) La oposición a la aprobación del convenio.
  - C) El rechazo de oficio del convenio.
- V. La eficacia del convenio.
  - A) Efectos de la aprobación judicial del Convenio.
  - B) Extensión “subjética” del convenio.
- VI. El cumplimiento del convenio.

**Lección 36. La liquidación, la calificación y la conclusión del concurso.**

- I. La fase de liquidación del concurso
  - A) Apertura de la fase de liquidación.
  - B) Efectos de la apertura de la fase de liquidación.
    - a) Efectos sobre el deudor.
    - b) Efectos sobre los acreedores.
    - c) Efectos sobre los contratos.
    - d) Efectos sobre los créditos.
    - e) Otros efectos.
  - C) Las operaciones de liquidación.
  - D) Realización de los bienes y derechos de la masa activa.
    - a) Atribuciones, deberes y prohibiciones de la administración concursal en la liquidación del concurso.
    - b) Principios informadores de la realización de los bienes y derechos de la masa activa.
    - c) El Plan de Liquidación..
    - d) Las “reglas legales supletorias”.
    - e) Enajenación de bienes litigiosos.
  - E) Pago a los acreedores.
    - a) Ordenación general del pago a los acreedores.
    - b) Pago por obligados diferentes del concursado y de créditos vencidos anticipadamente.
    - c) Supuestos especiales.
- II. La calificación del concurso.
  - A) Procedencia de la formación de la Sección de calificación del concurso.
  - B) Tramitación de la Sección de calificación y sentencia de calificación del concurso. Reapertura de la Sección.
  - C) Concurso fortuito y concurso culpable.
  - D) Efectos de la calificación del concurso como culpable.
    - a) Personas afectadas y cómplices.
    - b) Efectos de la sentencia de calificación.
    - c) Publicidad de la sentencia de calificación.
  - E) Independencia de la calificación concursal en otros órdenes jurisdiccionales
  - F) Calificación sin previa declaración de concurso.
- III. La conclusión del concurso.
  - A) Causas de conclusión del concurso
  - B) La resolución de conclusión del concurso.
    - a) Recursos y publicidad.
    - b) Efectos de la conclusión del concurso.
    - c) La rendición de cuentas de la administración concursal.
  - C) La reapertura del concurso.

## OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

### A. Objetivos de la asignatura:

-Adquisición de conocimientos acerca del régimen jurídico de los títulos valores y de las obligaciones y contratos mercantiles, es decir, de la actividad jurídica de la empresa en el mercado y de algunos de los más importantes instrumentos que en ella se utilizan.

-Adquisición de conocimientos sobre Derecho concursal, esto es, el procedimiento de resolución de crisis empresariales y sus diferentes instituciones y elementos.

-Adquisición de la capacidad de resolver, con la legislación y la jurisprudencia españolas, problemas concretos con relación al uso de títulos valores, la conflictividad generada en la contratación mercantil y los presupuestos de declaración de concurso y de funcionamiento del procedimiento concursal y su solución.

-Capacidad de localizar, entender, interpretar, valorar críticamente y aplicar las normas jurídicas mercantiles vigentes relativas a las materias e instituciones contenidas en el Temario.

### B. Metodología docente:

1. **Clases Teóricas:** Se impartirán un total de 2 horas semanales distribuidas en dos sesiones de una hora, combinando el método de la exposición de las materias del programa por el profesor con el fomento de la participación activa de los alumnos, preguntando sobre las cuestiones expuestas o comentando las materias objeto de estudio.

2. **Clases Prácticas:** Se impartirá una sesión de 1 hora a la semana. Estas clases versarán, tanto sobre temas anteriormente explicados en las clases teóricas, que precisen un desarrollo práctico para su mejor comprensión, como sobre temas no explicados en clases teóricas, por considerarse más apropiado a sus características su tratamiento desde el punto de vista práctico. El objetivo de las clases prácticas es, no sólo afianzar los conocimientos adquiridos en las clases teóricas, sino, sobre todo, permitir al alumno adquirir la capacidad de resolver problemas jurídicos concretos que pueden presentarse en la vida real. El método será la puesta a disposición de los alumnos de casos prácticos con tiempo suficiente para su solución por escrito, justificando en todo caso las respuestas según la legislación vigente y, en su caso, la jurisprudencia. La corrección de las cuestiones planteadas se realizará mediante el procedimiento de la puesta en común por los alumnos, bajo la supervisión del profesor. El profesor también podrá recoger las soluciones por escrito de los alumnos para su evaluación.

## BIBLIOGRAFÍA

1. AA.VV. (coord.. G.J. Jiménez Sánchez), *Derecho mercantil*, vol. II, Ariel (última edición).
2. SÁNCHEZ CALERO, F., *Instituciones de Derecho mercantil*, vol. II, Aranzadi (última edición).
3. AA.VV. (coord.. R. Uría y A. Menéndez), *Curso de Derecho mercantil*, vol. II, Civitas (última edición).
4. BROSETA PONT, M., *Manual de Derecho mercantil*, vol. II, Tecnos (última edición).
5. *Dossier práctico reforma concursal*, Francis Lefebvre, Aranzadi (última edición)
6. VICENT CHULIÁ, *Introducción al Derecho mercantil*, Tirant lo Blanch (última edición)

Así mismo será imprescindible para el seguimiento de las clases, teóricas y prácticas, y para la elaboración de resoluciones de casos prácticos, disponer de alguna **colección de legislación mercantil** (Aranzadi, Civitas, Ariel, Tecnos, McGraw-Hill, etc.), en todo caso actualizada a septiembre de 2007.

## CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La calificación de los exámenes y de las prácticas realizadas por los alumnos se efectuará en función de los siguientes criterios:

- Grado de conocimiento e información sobre la materia.
- Ausencia de errores.
- Utilización adecuada de los conceptos y terminología jurídica.
- Coherencia interna del ejercicio, y de éste con la totalidad del programa de la asignatura.
- Corrección en la utilización de la ortografía, gramática y sintaxis castellanas.
- Concreción y exactitud de las respuestas.

## SISTEMA DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

El sistema de evaluación se basará en la calificación obtenida por el alumno en los dos exámenes parciales y, en su caso, en los exámenes finales de las convocatorias de junio y septiembre, que tendrán lugar en las fechas establecidas por la Junta de Facultad.

El primer examen parcial versará sobre la materia relativa a la Parte I (Títulos Valores) del Programa (Lecciones 1 a 18). El segundo examen parcial tendrá por objeto las Partes II y III del Programa (Lecciones 19 a 36).

La superación de un examen parcial supondrá la liberación de la materia correspondiente hasta la convocatoria de septiembre del mismo curso, inclusive.

La nota final resultará de la media aritmética de las notas obtenidas en cada una de las evaluaciones parciales, si ambas se superan. Si el alumno no supera ambos exámenes parciales, tendrá derecho a concurrir a un examen final que versará sobre toda la materia (si no superó ninguno de los exámenes parciales) o sobre la materia relativa al examen parcial no superado (si aprobó uno solo de los exámenes parciales). En tal caso, la nota final resultará de la media aritmética entre la nota obtenida en el examen parcial superado y la del examen final, o sólo esta última nota si no se hubiera superado ningún examen parcial.

Cuando el examen final verse sobre la totalidad de la materia (por no haber superado el alumno ningún examen parcial), la nota será global y única, superándose o suspendiéndose toda la signatura, sin que sea posible liberar una parte del temario en tal prueba.

Cada uno de los exámenes (parciales y finales previstos) se compondrá de dos partes: una prueba teórica y una prueba práctica. La nota de cada uno de los exámenes derivará, por tanto, de la ponderación de dos calificaciones. La primera, con un valor de 2/3 sobre

el total de la nota, corresponderá a la prueba teórica; la segunda, que tendrá un valor de 1/3 de la nota, provendrá de la evaluación de la prueba práctica. En esta última se podrán tener en cuenta las intervenciones y trabajo desarrollado en las clases prácticas.

En la parte práctica de los exámenes, nunca en la parte teórica, el alumno podrá utilizar textos legales sin anotaciones ni comentarios de ningún tipo. Ni en la prueba teórica ni en la prueba práctica podrán usarse textos doctrinales ni apuntes de clase.

<b>TUTORÍAS</b>	
<b>PROFESOR</b>	ENRIQUE BARRERO RODRÍGUEZ
<b>DÍAS Y HORAS</b>	Lunes y martes de 15:00 a 16:00
<b>LUGAR</b>	Despacho del Profesor en la Facultad
<b>TELÉFONO</b>	-----
<b>CORREO ELECTRÓNICO</b>	ebarrero@us.es

<b>TUTORÍAS</b>	
<b>PROFESOR</b>	LUIS OLIVENCIA BRUGGER
<b>DÍAS Y HORAS</b>	Miércoles de 15:00 a 16:00
<b>LUGAR</b>	Despacho de Profesores Asociados en la Facultad
<b>TELÉFONO</b>	
<b>CORREO ELECTRÓNICO</b>	