

# DERECHO MERCANTIL

MÓDULO	MATERIA	CURSO	SEMESTRE	CRÉDITOS	TIPO
	DERECHO	2º	1º	6	BÁSICA
<b>PROFESOR(ES)</b>			<b>DIRECCIÓN COMPLETA DE CONTACTO PARA TUTORÍAS (Dirección postal, teléfono, correo electrónico, etc.)</b>		
Fernando Giménez López de la Cámara			Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales . Despacho B212		
			fgimenez@ugr.es		
			<b>HORARIO DE TUTORÍAS</b>		
<b>GRADO EN EL QUE SE IMPARTE</b>			<b>OTROS GRADOS A LOS QUE SE PODRÍA OFERTAR</b>		
Grado en TURISMO					
<b>PRERREQUISITOS Y/O RECOMENDACIONES (si procede)</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>No procede</li> </ul>					
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS (SEGÚN MEMORIA DE VERIFICACIÓN DEL GRADO)</b>					
<p>- El empresario mercantil. Clases.</p> <p>- Régimen jurídico del empresario individual. Estatuto jurídico del empresario: contabilidad, Registro Mercantil, insolvencia, publicidad, competencia. Particularidades del régimen jurídico del empresario turístico.</p> <p>- Régimen jurídico de las sociedades mercantiles: colectiva, comanditaria simple, comanditaria por acciones, anónima, de responsabilidad limitada, empresas de economía social.</p> <p>- Contratos turísticos: sus clases.</p> <p>- El usuario de servicios turísticos.</p>					
<b>COMPETENCIAS GENERALES Y ESPECÍFICAS</b>					



COMPETENCIAS GENERALES: **T1, T3, T6, T7, T10, T15, T16, T17, T19, T25**  
COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

Identificar las figuras jurídicas y las principales normas reguladoras de las actividades turísticas.

Conocer los procesos de contratación de los distintos servicios turísticos.

Conocer la estructura y organización de los operadores turísticos.

Conocer el sistema de protección del usuario de servicios turísticos.

#### **OBJETIVOS (EXPRESADOS COMO RESULTADOS ESPERABLES DE LA ENSEÑANZA)**

- Conocimiento de conceptos básicos del Derecho mercantil
- Conocimiento de la estructura y organización de los operadores turísticos
- Conocimiento de los procesos de contratación de los distintos servicios turísticos

#### **TEMARIO DETALLADO DE LA ASIGNATURA**

### PARTE PRIMERA EL EMPRESARIO MERCANTIL

#### **LECCIÓN 1**

El *Derecho mercantil*. Fuentes. *La empresa* y sus elementos. Clases de empresas. *El empresario*. Concepto y clases de empresarios.

#### **LECCIÓN 2**

El comerciante o *empresario individual*. Requisitos. Prohibiciones e incompatibilidades. El concursado. El “empresario turístico”. El empresario social o *sociedad mercantil*. Aspecto contractual e institucional. Clases de sociedades mercantiles. Su aplicación al sector turístico. Referencia al régimen fiscal.

#### **LECCIÓN 3**

Las *sociedades personalistas* y su responsabilidad. La sociedad colectiva. La sociedad comanditaria.

#### **LECCIÓN 4**

Las *sociedades capitalistas*. La *sociedad anónima*. Concepto y características. Su aplicación al sector turístico. Constitución y sus procedimientos. El capital social. Aportaciones. Desembolsos pendientes. Las acciones. Derechos y obligaciones de los socios. La junta general y el órgano de administración. Estatutos sociales y modificación.



## LECCIÓN 5

La *sociedad de responsabilidad limitada*. Concepto y características. Participaciones sociales. Órganos sociales. Estatutos y modificación. La sociedad nueva empresa. Las *modificaciones estructurales* de las sociedades mercantiles. La sociedad unipersonal.

### PARTE SEGUNDA:

## DERECHO DE LA COMPETENCIA, DE LOS CONSUMIDORES Y PROPIEDAD INDUSTRIAL

## LECCIÓN 6

La *actividad empresarial y los consumidores*. Protección de consumidores. La legislación especial.

## LECCIÓN 7

La *actividad empresarial y la competencia entre empresarios*. La libre competencia. La competencia ilícita y la competencia desleal.

## LECCIÓN 8

La *actividad empresarial y la publicidad*. Clases de publicidad. Régimen legal. Contratos publicitarios. Especialidades de la publicidad en el sector turístico.

## LECCIÓN 9

La *actividad empresarial y la propiedad industrial*. Patentes, marcas, signos distintivos.

### PARTE TERCERA

## LOS CONTRATOS MERCANTILES

## LECCIÓN 10

*Contratos mercantiles*. Concepto, características, clases. Régimen legal.

## LECCIÓN 11

La *compraventa mercantil*. Su contenido. Compraventas especiales. Contratos afines a la compraventa.



Contratos de *financiación empresarial*.

## LECCIÓN 12

El contrato de *leasing*, el de *franquicia* y el *joint-venture* aplicados al sector turístico.

## LECCIÓN 13

*Contratos turísticos* y regulación especial. El contrato de viaje combinado. Los contratos de servicios sueltos. El contrato de reserva de contingente. El contrato de gestión hotelera. Especial consideración de las Agencias de Viajes y su régimen jurídico y obligacional.

## LECCIÓN 14

El contrato de *hospedaje* del Código civil. El contrato de *transporte* mercantil. El contrato de *mediación*. El contrato de seguro. El *seguro turístico* y su contenido.

## LECCIÓN 15

*Otras actividades empresariales turísticas*: El aprovechamiento por turno de inmuebles y su régimen jurídico. El catering.

## BIBLIOGRAFÍA

\*Auriolés Martín, A., *Introducción al Derecho turístico: Derecho privado del turismo*, Tecnos, Madrid, última edición.

\*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*, 3 vols., 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*, tomo I, Tirant lo Blanch, Valencia, última edición.

#### ENLACES RECOMENDADOS

Cumplimentar con el texto correspondiente en cada caso.

#### METODOLOGÍA DOCENTE

- Sesiones de clase teórica
- Sesiones de prácticas (supuestos y comentarios jurisprudencia)
- Elaboración y exposición de trabajos colectivos
- Seminarios, Talleres, Conferencias especializadas

#### PROGRAMA DE ACTIVIDADES

Primer cuatrimestre	Temas del temario	Actividades presenciales (NOTA: Modificar según la metodología docente propuesta para la asignatura)						Actividades no presenciales (NOTA: Modificar según la metodología docente propuesta para la asignatura)			
		Sesiones teóricas (horas)	Sesiones prácticas (horas)	Exposiciones y seminarios (horas)	Tutorías colectivas (horas)	Exámenes (horas)	Etc.	Tutorías individuales (horas)	Estudio y trabajo individual del alumno (horas)	Trabajo en grupo (horas)	Etc.
Semana 1	1	2	1					1	5	1	
Semana 2	2	2	1					1	5	1	
Semana 3	3	2	1					1	5	1	
Semana 4	4	2	1					1	5	1	
Semana 5	5	2	1					1	5	1	
Semana 6	6	2	1					1	5	1	
Semana 7	7	2	1					1	5	1	
Semana 8	8	2	1					1	5	1	
Semana 9	9	2	1					1	5	1	



<b>Semana 10</b>	10	2	1					1	5	1	
<b>Semana 11</b>	11	2	1					1	5	1	
<b>Semana 12</b>	12	2	1					1	5	1	
<b>Semana 13</b>	13	2	1					1	5	1	
<b>Semana 14</b>	14	2	1					1	5	1	
<b>Semana 15</b>	15	2	1					1	5	1	
<b>Total horas</b>		30	15					15	75	15	

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

- Examen 80%
- Prácticas, seminarios 10%
- Asistencia y participación 10%

**INFORMACIÓN ADICIONAL**

Cumplimentar con el texto correspondiente en cada caso.

