

CURSO 2025-2026

Asignatura	Práctica mercantil	Código	610236
		Versión	Junio 2025
Módulo	II.- Práctica jurídica: áreas generales	Carácter	Obligatoria
Créditos	6 ECTS	Presenciales	48 h.
		No presenciales	102 h.
			150 h.
Curso	1º	Semestre	1º

PROFESORADO, GRUPOS Y HORARIOS

Departamento Responsable	Derecho mercantil	
Profesor Coordinador	E-mail	Despacho
Adolfo Domínguez	Adolfo.Dominguez@claudio-ieb.es	
Laura Camarero	laura.camarero@claudio-ieb.es	

Grupo	Horario	Aula	Profesor	E-mail	Tutoría/ Despacho

Los grupos, horario, aula y profesor pueden consultarse, en el campus virtual, en la sección Información Académica.

EXÁMENES

Convocatoria	Fecha
Ordinaria y Extraordinaria	Las que determine el IEB en base a lo establecido por la UCM. Se publicará en: www.ieb.es

SINOPSIS

BREVE DESCRIPTOR

Asignatura dedicada al análisis de las cuestiones prácticas más importantes que suscita el asesoramiento a los empresarios en el desarrollo de su actividad.

CONOCIMIENTOS PREVIOS RECOMENDADOS

Los adquiridos al superar la Licenciatura o Grado en Derecho.

OBJETIVO FORMATIVO GENERAL DE LA TITULACIÓN

Conforme a los términos establecidos en el art. 2 de la Ley 34/2006, de 30 de octubre, sobre el acceso a las profesiones de Abogado y Procurador de los Tribunales, en relación con el art. 2.1 b) de su normativa de desarrollo (RD 64/2023), el objetivo general de la titulación es dotar a los estudiantes del conjunto de competencias necesarias tanto para el ejercicio de la Abogacía como de la Procura; y de la aptitud y capacitación suficientes para poder acceder y superar la prueba de evaluación conducente a la obtención de los títulos profesionales de Abogado y Procurador de los Tribunales.

OBJETIVO FORMATIVO ESPECÍFICO DE LA ASIGNATURA

Dotar a los estudiantes del conjunto de competencias necesarias para el ejercicio de la Abogacía o la Procura en cuestiones correspondientes a la asesoría jurídica de empresa

RESULTADOS DEL PROCESO DE FORMACIÓN Y DE APRENDIZAJE

- 1.- Poseer habilidades que permitan aplicar los conocimientos especializados adquiridos en la licenciatura o el grado al ejercicio profesional ante tribunales o autoridades públicas, así como en las funciones de asesoramiento. RA1.
- 2.- Conocer y ser capaz de integrar la defensa y la postulación de los derechos de los clientes en el marco de los sistemas de tutela jurisdiccionales nacionales e internacionales. RA3.
- 3.- Saber identificar conflictos de intereses y conocer las técnicas para su resolución, establecer el alcance del secreto profesional y de la confidencialidad, y preservar la independencia de criterio. RA12, RA13 y RA14.

4.- Desarrollar destrezas y habilidades para la elección de la estrategia correcta para la defensa de los derechos de la clientela teniendo en cuenta las exigencias de los distintos ámbitos de la práctica profesional. RA17.

5.- Disponer de las habilidades necesarias para auxiliarse de las funciones notarial y registral, en el ejercicio de su actividad. RA20.

6.- Saber exponer de forma oral y escrita hechos, y extraer argumentalmente consecuencias jurídicas, en atención al contexto y al destinatario al que vayan dirigidas, de acuerdo en su caso con las modalidades propias de cada ámbito procedimental. RA23.

Conocimientos y contenidos

RA12 CONOCIMIENTO: El titulado o titulada podrá reconocer las situaciones de conflicto de intereses que pueden producirse en la práctica profesional.

RA13 CONOCIMIENTO: El titulado o titulada podrá identificar las técnicas de resolución de conflictos más pertinentes en cada situación y contexto.

RA17 CONOCIMIENTO: El titulado o titulada podrá determinar la instancia administrativa o jurisdiccional y la acción o actuación procedentes para la defensa de los derechos de los clientes.

RA20 CONOCIMIENTO: El titulado o titulada podrá identificar los actos jurídicos que requieran, para su eficacia, de la intervención notarial y los que necesitan inscripción registral.

Habilidades y destrezas

RA1 HABILIDAD: El titulado o titulada podrá aplicar correcta y adecuadamente los conocimientos especializados adquiridos en el grado en el ejercicio profesional ante tribunales o autoridades públicas, así como en las funciones de asesoramiento respetando los principios y valores democráticos y los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

RA14 HABILIDAD: El titulado o titulada podrá aplicar las técnicas de resolución de conflictos más pertinentes a cada situación y contexto, establecer el alcance del secreto profesional y preservar la independencia de criterio.

Competencias

RA3 COMPETENCIA: El titulado o titulada podrá conocer y utilizar de forma ajustada el derecho a la defensa y la postulación procesal de los clientes en el marco de los sistemas de tutela jurisdiccionales nacionales e internacionales.

RA23 COMPETENCIA: El titulado o titulada podrá expresarse oralmente y por escrito, de forma adecuada al contexto ya las necesidades o características especiales de cada destinatario/a, y extraer de los hechos consecuencias jurídicas de forma argumentada, en todos los ámbitos procedimentales.

CONTENIDOS TEMÁTICOS

1. Formas de ejercicio de la actividad empresarial

El empresario individual o autónomo. El empresario colectivo. Sociedades personalistas vs. Sociedades de capital (principios del capital - corporación). Sociedades Unipersonales. Grupos de Sociedades. Cuentas en participación. Sociedades Laborales, Profesionales, Cooperativas, UTE y Joint-Venture.

2. El Registro Mercantil y la representación.

Contenido y función del Registro Mercantil. Publicidad formal. Contenido y alcance de la calificación registral. Las sociedades en el registro mercantil: (i) Hechos inscribibles, legalización de libros y formulación, auditoría y depósito de cuentas; (ii) Representación orgánica y voluntaria de las sociedades de capital. El Director General o Factor; (iii) Documentación e inscripción de acuerdos sociales.

3. Conflictos entre socios de sociedades cerradas (I)

Concepto de sociedad cerrada. El conflicto mayorías – minorías como problema central del Derecho de Sociedades. Régimen de distribución de funciones y competencias entre órganos: control de la junta general y del órgano de administración. Los derechos individuales de los socios y los denominados “derechos de minoría”. Técnicas de opresión de la minoría. Derecho de separación por falta de distribución de dividendos.

4. Conflictos entre socios de sociedades cerradas (II)

Instrumentos legales de protección. Prohibiciones de voto en la junta general. Los deberes de lealtad de los administradores: las denominadas transacciones vinculadas. Régimen legal sobre retribución de los administradores. Acciones por infracción del deber de lealtad. Impugnación de acuerdos sociales.

5. Los pactos estatutarios y parasociales (I)

Acuerdos de inversión y pactos parasociales. Clausulado más frecuente de un pacto parasocial. La autonomía estatutaria y sus límites. Creación de privilegios económicos y/o políticos. Las prestaciones accesorias.

6. Los pactos estatutarios y parasociales (II)

Los pactos como instrumento de refuerzo de la posición jurídica del socio mayoritario o minoritario. La infracción de los pactos parasociales y remedios contractuales y societarios.

7. La compraventa de empresas y acciones o participaciones sociales.

La compraventa de activos. Adquisición, enajenación y aportación de activos esenciales. Fases del proceso de compra. Las manifestaciones y garantías. Las modificaciones estructurales como procedimientos de transmisión de empresas. La compraventa de acciones o participaciones. Prohibición de asistencia financiera. Régimen legal y estatutario de transmisión y gravamen de acciones y participaciones. Documentación y Libro registro de socios.

8. Responsabilidad de los administradores frente a terceros y acreedores.

Presupuestos de la responsabilidad orgánica. Extensión subjetiva de la responsabilidad. Acción social, acción individual y responsabilidad por no promoción de la disolución. Los deberes en caso de insolvencia actual, inminente e insolvencia probable. La responsabilidad concursal.

9. Financiación de empresas (contratos mercantiles de financiación)

Financiación propia vs. Financiación ajena. Las aportaciones y el aumento o reducción del capital social (protección de acreedores). Principales contratos de financiación empresarial (préstamo, crédito, descuento, leasing). Financiación subordinada y préstamos participativos.

10. Contratos mercantiles de colaboración

Comisión. Mediación. Agencia. Distribución. Incidencia del Derecho de la Competencia (acuerdos verticales)

11. Competencia desleal y propiedad industrial.

Régimen jurídico de la competencia desleal. La especial protección de los signos distintivos inscritos (marcas) y de las invenciones (patentes).

12. La crisis de la empresa (I)

Los procedimientos concursales y el Derecho preconcursal. Los planes de reestructuración y continuación – liquidación de las microempresas. El procedimiento de concurso de acreedores y sus fases.

13. La crisis de la empresa (II)

La masa activa y las acciones rescisorias concursales como instrumento de protección de acreedores. La masa pasiva y la clasificación de créditos.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Clases Teóricas	Dedicación	40%
-----------------	------------	-----

Clases Prácticas	Dedicación	60%
------------------	------------	-----

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Exámenes	Participación en la Nota Final	60%
----------	--------------------------------	-----

EXAMEN FINAL consistente en una prueba escrita objetiva, de contenido teórico-práctico, de preguntas tipo test con contestaciones o respuestas múltiples, similares a las propuestas por el Ministerio en la prueba de evaluación de aptitud profesional convocada anualmente. NO se exigirá nota mínima para que la nota del examen integre la calificación final.

Evaluación continua	Participación en la Nota Final	40%
---------------------	--------------------------------	-----

Se realizarán actividades evaluables que disponga el profesor durante el curso.

También podrá ser objeto de evaluación la participación recurrente del alumno en las clases para la resolución de las cuestiones planteadas por el profesor siempre y cuando asista como mínimo al 80% de las clases.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

No se requiere asistencia obligatoria mínima para participar en la convocatoria ordinaria, si bien se penalizará con un 20% menos en la nota final a quienes bajen del 80% de asistencia. La calificación del examen representa el 60% de la nota final y las actividades evaluables el 40%.

RECURSOS DE APOYO A LA DOCENCIA

BIBLIOGRAFÍA

Manuales generales de estudio de Derecho mercantil:

- AA.VV., Manual de Derecho Concursal, dir. por J. Pulgar Ezquerro, Ed. Wolters Kluwer (última edición).
- BROSETA PONT, M. / MARTÍNEZ SANZ, F.: "Manual de Derecho Mercantil", Volumen I y II, Ed. Tecnos (última edición).
- MENÉNDEZ MENÉNDEZ, A. / ROJO FERNÁNDEZ - RÍO, J.A.: "Lecciones de Derecho Mercantil", Ed. Thomson Reuters – Civitas (última edición).

Bibliografía específica:

AA. VV. Derecho de Sociedades, Alonso Ledesma, C., Torres Fernández, I. (dirs.), 5ª ed., Atelier, Barcelona, 2024.

AA. VV. Estudios sobre el aumento y la reducción del capital en las sociedades anónimas y limitadas, Espín, C., Juste, J., Martínez, T. (dirs.), Tirant lo Blanch, Valencia, 2024.

AA. VV. Sobre el contrato de sociedad, González Fernández, Mº B., Tirant lo blanch, Valencia, 2024.

AA. VV. Las sociedades de capital: sus intereses y conflictos, Tirant lo blanch, Valencia, 2022.

AA. VV. Los deberes de los administradores de las sociedades de capital, Cohen Benchetrit, A., Muñoz, A. (dirs.), Civitas, Madrid, 2023.

AA. VV. Comentarios a la Ley Concursal, T. I y II., Pulgar Ezquerro, J. (dirs.), La Ley, Madrid, 2023.

AA. VV. Formularios Concursales y de la Insolvencia, Derecho Preconcurso y Planes de reestructuración, Aznar Giner, E., Zubizarreta Urcelay, V., (dirs.), 2º ed., Tirant lo blanch, Valencia, 2025.

OTROS RECURSOS

Otras fuentes de estudio:

- Campus Virtual: conforme a lo establecido por cada profesor.
- Bases de datos: Westlaw, Aranzadi, La Ley Digital, Cendoj