



DATOS IDENTIFICATIVOS

Derecho mercantil II

Asignatura	Derecho mercantil II			
Código	O03G080V01503			
Titulación	Grado en Derecho			
Descriptor	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	3	1c
Lengua	Gallego			
Impartición				
Departamento	Derecho privado			
Coordinador/a	Tobio Rivas, Ana María			
Profesorado	Tobio Rivas, Ana María			
Correo-e	atobio@uvigo.es			
Web				
Descripción general				

Competencias de titulación

Código	
A1	Conocer las principales instituciones jurídicas
A2	Conocer la función del Derecho como sistema regulador de las relaciones sociales
A8	Ser capaz de argumentar jurídicamente
A11	Ser capaz de identificar problemas jurídicos y abordar su solución de modo interdisciplinar
A12	Ser capaz de manejar fuentes jurídicas
A13	Ser capaz de interpretar y analizar críticamente el ordenamiento jurídico
A14	Ser capaz de comprender y de redactar documentos jurídicos
A15	Ser capaz de manejar la oratoria jurídica
B1	Capacidad de síntesis y análisis
B2	Capacidad de aprender
B3	Capacidad de gestión de la información
B7	Aplicar pensamiento crítico, lógico y creativo
B8	Trabajar de forma autónoma con iniciativa
B9	Trabajar de forma colaborativa
B12	Comunicarse de manera efectiva en un entorno de trabajo (habilidades en las relaciones interpersonales)

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Conocer las principales instituciones jurídicas	A1
Conocer la función del Derecho como sistema regulador de las relaciones sociales	A2
Ser capaz de argumentar jurídicamente	A8
Ser capaz de identificar problemas jurídicos y abordar su solución de modo interdisciplinar	A11
Ser capaz de manejar fuentes jurídicas	A12
Ser capaz de interpretar y analizar críticamente el ordenamiento jurídico	A13
Ser capaz de comprender y de redactar documentos jurídicos	A14
Ser capaz de manejar la oratoria jurídica	A15
Capacidad de síntesis y análisis	B1
Capacidad de aprender	B2
Capacidad de gestión de la información	B3
Aplicar pensamiento crítico, lógico y creativo	B7
Trabajar de forma autónoma con iniciativa	B8
Trabajar de forma colaborativa	B9

Contenidos	
Tema	
1. El contrato mercantil en general.	1.1. Las obligaciones mercantiles. 1.2. Doctrina y régimen general de los contratos mercantiles. 1.3. Otras especialidades de la contratación mercantil. 1.4. La contratación electrónica. 1.5. Los contratos sometidos a condiciones generales 1.6. La protección de los consumidores y usuarios en la contratación mercantil
2. Los contratos de colaboración	2.1. Tipos de colaboración 2.2. Colaboradores subordinados o dependientes 2.3. Colaboradores autónomos o independientes 2.4. El contrato de comisión 2.5. El contrato de mediación o corretaje
3. Los contratos de distribución	3.1. Nociones generales sobre la distribución comercial 3.2. El contrato de agencia 3.3. El contrato de concesión mercantil o distribución comercial 3.4. El contrato de franquicia
4. La compraventa mercantil y otros contratos afines.	4.1. Nociones generales, elementos y contenido de la compraventa mercantil. 4.2. Compraventas especiales. 4.3. La compraventa internacional de mercancías. 4.4. Otros contratos afines.
5. El contrato de transporte terrestre	5.1. Consideraciones generales sobre el contrato de transporte 5.2. Transporte de mercancías 5.3. Transporte de personas
6. Los contratos de custodia, garantía y financiación.	6.1. El contrato de depósito mercantil. 6.2. Los contratos mercantiles de garantía. 6.3. Los contratos de financiación. 6.4. El contrato de cuenta corriente mercantil.
7. Los contratos bancarios.	7.1. Aspectos generales de la contratación bancaria. 7.2. Contratos bancarios de activo o de financiación. 7.3. Contratos bancarios de pasivo o de captación de fondos. 7.4. Otros contratos y servicios bancarios.
8. El contrato de seguro	8.1. Consideraciones generales sobre el contrato de seguro 8.2. Concepto, clases y caracteres del contrato de seguro 8.3. Elementos personales 8.4. Formación y documentación del contrato 8.5. Obligaciones de las partes 8.6. Los seguros contra daños 8.7. Los seguros de personas
9. Otros contratos mercantiles	9.1. Los contratos publicitarios 9.2. Los contratos turísticos 9.3. Otros
10. Los títulos valores	10.1. Concepto y función 10.2. La incorporación de los derechos a los títulos valores 10.3. La declaración contenida en el título 10.4. La desmaterialización de los títulos valores 10.5. Clases de títulos valores
11. La letra de cambio	11.1. Consideraciones generales 11.2. Emisión de la letra y relaciones extracambiarias 11.3. Requisitos materiales de las declaraciones cambiarias 11.4. Requisitos formales de la letra 11.5. La circulación de la letra, la aceptación y el aval 11.6. Cumplimiento de las obligaciones cambiarias 11.7. Cumplimiento forzoso: acciones y excepciones cambiarias
12. El pagaré y el cheque	12.1. El pagaré 12.2. El cheque

Planificación			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Actividades introductorias	1	0	1
Sesión magistral	25	50	75
Estudio de casos/análisis de situaciones	27.5	44	71.5

Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	1.5	0	1.5
Pruebas de respuesta corta	1	0	1

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías	
	Descripción
Actividades introductorias	Actividades encaminadas a tomar contacto y reunir información sobre el alumnado, así como a presentar la asignatura.
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Análisis de un hecho, problema o suceso real con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y entrenarse en procedimientos alternativos de solución

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Estudio de casos/análisis de situaciones	El profesor mantendrá entrevistas con los alumnos para asesorarles en las actividades de aprendizaje que se propongan. Así se favorecerá el análisis de hechos, casos prácticos o sucesos reales, con la finalidad de conocerlos, interpretarlos, resolverlos, completar conocimientos, e incluso entrenarse en procedimientos alternativos de solución.

Evaluación		
	Descripción	Calificación
Sesión magistral	Asistencia y participación activa	5
Estudio de casos/análisis de situaciones	Los alumnos que se sometan a evaluación continua realizarán, a lo largo de las sesiones presenciales, casos prácticos, ejercicios, cuestionarios que versarán sobre los contenidos de la materia (contratos mercantiles y títulos valores). Estas actividades podrán ser, eventualmente, recogidas por el profesor.	25
Pruebas de respuesta larga, de desarrollo	Todos los alumnos, con independencia del sistema por lo que se opte (evaluación continua o no), deberá realizar una prueba objetiva sobre los contenidos de la materia. Se incluirán preguntas abiertas sobre un tema. Los alumnos deben desarrollar, relacionar, organizar y presentar los conocimientos que tienen sobre la materia en una respuesta extensa	40
Pruebas de respuesta corta	Todos los alumnos, con independencia del sistema por lo que se opte (evaluación continua o no), deberá realizar una prueba objetiva sobre los contenidos de la materia. Se incluirán preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y breve en base a los conocimientos que tienen sobre la materia	30

Otros comentarios sobre la Evaluación

A) **Los alumnos que se acojan al sistema de evaluación continua** deberán asistir regularmente a las clases presenciales (mínimo de un 80%). El sistema de evaluación continua exigirá, en todo caso, cumplir con la referida asistencia mínima y, además, requerirá una participación activa y regular en las actividades/ejercicios propuestos que, de forma eventual y aleatoria, podrán ser recogidos por el profesor. Esas actividades representarán un 30% de la calificación global. El 70% restante de la calificación vendrá determinado por la PRUEBA FINAL, que consistirá en una única parte teórica con las características descritas.

B) **Los alumnos que no se acojan al sistema de evaluación continua o no lo haya superado** (debido a su no asistencia regular a las clases presenciales en el porcentaje indicado o a que no realizaron de manera satisfactoria las actividades propuestas) serán evaluados en base a una única PRUEBA FINAL que representará el 100% de la calificación global, y que consistirá en una parte teórica y una parte práctica.

Por tanto, la PRUEBA FINAL constará de dos partes:

1. Parte teórica (70% de la calificación total): obligatoria para todos los alumnos, con independencia del sistema de evaluación que se siga.

2. Parte práctica (30% de la calificación total):

- tendrán que realizarla los alumnos que, habiéndose acogido al sistema de evaluación continua, no la hubiesen superado de manera satisfactoria

- tendrán que realizarla los alumnos que no se hubiesen acogido al sistema de evaluación continua.

* No tendrán que realizar la parte práctica -ni en el examen del mes de enero, ni en el examen del mes de julio- los alumnos que hubieran superado satisfactoriamente la evaluación continua.

** FECHAS DE LAS PRUEBAS DE EVALUACIÓN:

- Primer período: 17 de Enero de 2014, 16:00 h. (aula/s Magna, 1.4)

- Convocatoria de Julio: 9 de Julio de 2014, 10:00 h. (aula Magna)

Fuentes de información

BROSETA PONT, M. / MARTÍNEZ SANZ, F., **Manual de Derecho Mercantil, II tomos**, última edición,

JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. J. (Coord.), **Derecho Mercantil, II tomos**, última edición,

MENÉNDEZ MENÉNDEZ, A. (Dir), **Lecciones de Derecho Mercantil**, última edición,

SÁNCHEZ CALERO, F. / SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J., **Instituciones de Derecho Mercantil, II tomos**, última edición,

URÍA, R. / MENÉNDEZ, A. (coords.), **Curso de Derecho Mercantil, II tomos**, T. I, 2ª ed., 2006; T. II, 2ª ed., 2007,

VICENT CHULIÁ, F., **Introducción al Derecho Mercantil**, última edición,

BERCOVITZ, A. (Dir.), **Contratos mercantiles**, 4ª ed., 2009,

CUESTA RUTE, J. Mª de la (Dir.), **Contratos mercantiles**, 2ª ed., 2009,

GARCÍA-PITA LASTRES, J. L., **Derecho de títulos valores**, 2006,

MARTÍNEZ SANZ, F. (Dir.), **Manual de Derecho del transporte**, 2010,

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Derecho de defensa de la competencia/O03G080V01902

Derecho mercantil europeo/O03G080V01903

Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente

Derecho internacional privado/O03G080V01603

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Derecho civil I. Obligaciones y contratos/O03G080V01302

Derecho mercantil I/O03G080V01403
