



DATOS IDENTIFICATIVOS

Derecho mercantil II

Asignatura	Derecho mercantil II			
Código	O03G080V01503			
Titulación	Grado en Derecho			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	3	1c
Lengua	Castellano			
Impartición				
Departamento	Derecho privado			
Coordinador/a	Tobio Rivas, Ana María			
Profesorado	Paula Pombar, Mercedes de Tobio Rivas, Ana María			
Correo-e	atobio@uvigo.es			
Web				
Descripción general	Estudio de los contratos mercantiles y los títulos valores general			

Competencias

Código	
C1	Conocer las principales instituciones jurídicas
C2	Conocer la función del Derecho como sistema regulador de las relaciones sociales
C8	Ser capaz de argumentar jurídicamente
C11	Ser capaz de identificar problemas jurídicos y abordar su solución de modo interdisciplinar
C12	Ser capaz de manejar fuentes jurídicas
C13	Ser capaz de interpretar y analizar críticamente el ordenamiento jurídico
C14	Ser capaz de comprender y de redactar documentos jurídicos
C15	Ser capaz de manejar la oratoria jurídica

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje
Conocer las principales instituciones jurídicas	C1
Conocer la función del Derecho como sistema regulador de las relaciones sociales	C2
Ser capaz de argumentar jurídicamente	C8
Ser capaz de identificar problemas jurídicos y abordar su solución de modo interdisciplinar	C11
Ser capaz de manejar fuentes jurídicas	C12
Ser capaz de interpretar y analizar críticamente el ordenamiento jurídico	C13
Ser capaz de comprender y de redactar documentos jurídicos	C14
Ser capaz de manejar la oratoria jurídica	C15
Capacidad de síntesis y análisis	
Capacidad de aprender	
Capacidad de gestión de la información	
Aplicar pensamiento crítico, lógico y creativo	
Trabajar de forma autónoma con iniciativa	
Trabajar de forma colaborativa	
Comunicarse de manera efectiva en un entorno de trabajo (habilidades en las relaciones interpersonales)	

Contenidos

Tema

1. El contrato mercantil en general.	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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.	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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.	<ul style="list-style-type: none"> 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.	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 8.1. Consideraciones generales sobre el contrato de seguro 8.2. Concepto, clases y características 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	<ul style="list-style-type: none"> 9.1. Los contratos publicitarios 9.2. Los contratos turísticos 9.3. Otros
10. Los títulos valores	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 12.1. El pagaré 12.2. El cheque

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Sesión magistral	27.5	55	82.5
Estudio de casos/análisis de situaciones	25	40	65
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
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	Resultados de Formación y Aprendizaje
Sesión magistral	Asistencia y participación activa en las clases	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 el que se opte (evaluación continua o no), deberán 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.	30	
Pruebas de respuesta corta	Todos los alumnos, con independencia del sistema por el que se opte (evaluación continua o no), deberán 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	40	

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.

Así pues, 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% da calificación total):

a) tendrán que realizarla los alumnos que, habiéndose acogido al sistema de evaluación continua, no la superaron de forma satisfactoria;

b) tendrán que realizarla los alumnos que no se acogieron al sistema de evaluación continua.

CONVOCATORIA DE FIN DE CARRERA: Se seguirá el mismo sistema de evaluación que en primera y segunda convocatoria. Sin embargo en la convocatoria de Fin de Carrera sólo quedarán exentos de realizar la parte práctica los alumnos que hubiesen superado satisfactoriamente la evaluación continua en el Curso Académico 2015/2016.

* No tendrán que realizar la parte práctica -ni en el examen de la convocatoria de enero, ni en el examen de la convocatoria de julio- los alumnos que superasen satisfactoriamente la evaluación continua. Tampoco tendrán que realizar la parte práctica en la convocatoria de Fin de Carrera los alumnos que hubiesen superado satisfactoriamente la evaluación continua en el Curso Académico 2015/2016.

** FECHAS DE LAS PRUEBAS DE EVALUACIÓN: Las fechas y horarios de las pruebas de evaluación de las diferentes convocatorias son las especificadas en el calendario de pruebas de evaluación aprobado por la Junta de Facultad para el curso 2015/2016.

*** NOTA:

- Las horas de clases del grupo B podrán utilizarse para continuar o complementar las clases del grupo A.

- Se podrán remitir las explicaciones de algunos temas o cuestiones del contenido del programa de la materia a algún material bibliográfico (manual, capítulo de libro, artículo, etc.) u otro tipo de documentación.

Fuentes de información

BROSETA PONT, M. / MARTÍNEZ SANZ, F., **Manual de Derecho Mercantil, II tomos**, última edición,
JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. J. / DÍAZ MORENO, A. (Coords.), **Derecho Mercantil**, última edición,
MENÉNDEZ, A. / ROJO, 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