



DATOS IDENTIFICATIVOS

Derecho mercantil II

Asignatura	Derecho mercantil II			
Código	O03G081V01702			
Titulación	Grado en Derecho			
Descriptor	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	4	1c
Lengua	Castellano			
Impartición	Gallego			
Departamento	Derecho privado			
Coordinador/a	Tobio Rivas, Ana María Paula Pombar, Mercedes de			
Profesorado	Paula Pombar, Mercedes de Tobio Rivas, Ana María			
Correo-e	mfdepaula@uvigo.es atobio@uvigo.es			
Web				
Descripción general	Estudio de los contratos mercantiles y los títulos valores			

Competencias

Código	
A2	Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.
A3	Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
A4	Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
A5	Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.
B1	Conocer la función del Derecho como sistema regulador de las relaciones sociales.
B2	Conocer las distintas manifestaciones del Derecho en su evolución histórica y en su realidad actual.
B4	Ser capaz de identificar problemas jurídicos y abordar su solución de modo interdisciplinar
C5	CE5 - Conocer la regulación de los títulos-valores y de los contratos mercantiles
C6	CE6 - Saber interpretar y aplicar las normas relativas a los títulos valores y contratos mercantiles
D3	Capacidad para la toma de decisiones de forma autónoma e independiente de liderazgo y capacidad para el trabajo cooperativo en equipo, como habilidades en las relaciones interpersonales que favorezcan la eficacia interpersonal.
D5	Ser capaz de resolver problemas e interpretar datos derivados de la realidad en relación con su significado y relacionarlos con las distintas ramas del ordenamiento jurídico.

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje			
Conocer los principales contratos mercantiles, títulos valores y demás instrumentos de pago y ser capaz de aplicar dichos conocimientos en el tráfico mercantil.	A2	B1	C5	D3
	A3	B2	C6	D5
	A4	B4		
	A5			

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 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	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
Lección magistral	27.5	55	82.5
Seminario	25	40	65
Examen de preguntas 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
Lección magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos de la materia objeto de estudio
Seminario	Distintas actividades destinadas a trabajar sobre un tema específico, que permite ahondar o complementar los contenidos de la materia. En ellas el alumno -ya sea de forma individual o en grupo-: hace una exposición oral y/o escrita sobre un tema propuesto; resuelve casos prácticos; elabora informes jurídicos, etc.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Seminario	El profesor mantendrá entrevistas con los alumnos para asesorarles en las actividades de aprendizaje que se propongan. Así se favorecerá el análisis de hechos, caso 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			
Lección magistral	Asistencia y participación activa en las clases. Resultado de aprendizaje: Conocer los principales contratos mercantiles, títulos valores y demás instrumentos de pago y ser capaz de aplicar dichos conocimientos en el tráfico mercantil.	5	A3 A4	B1 B2 B4	C5	
Seminario	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). Se realizarán también exposiciones y debates. Estas actividades podrán ser, eventualmente, recogidas por el profesor. Resultado de aprendizaje: Conocer los principales contratos mercantiles, títulos valores y demás instrumentos de pago y ser capaz de aplicar dichos conocimientos en el tráfico mercantil.	25	A2 A3 A4	B4	C5 C6	D3 D5
Examen de preguntas 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. Resultado de aprendizaje: Conocer los principales contratos mercantiles, títulos valores y demás instrumentos de pago y ser capaz de aplicar dichos conocimientos en el tráfico mercantil.	30	A4 A5	B1 B2	C5 C6	D5
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. Resultado de aprendizaje: Conocer los principales contratos mercantiles, títulos valores y demás instrumentos de pago y ser capaz de aplicar dichos conocimientos en el tráfico mercantil.	40	A4 A5	B1 B2	C5 C6	D5

Otros comentarios sobre la Evaluación

Al inicio del Curso los alumnos deberán manifestar su intención -o no- de acogerse al sistema de evaluación continua. A tal fin, el profesor de la materia les proporcionará un documento que aquéllos deberán cumplimentar y firmar.

I.- CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LA PRIMERA CONVOCATORIA:

A) **Los alumnos que se acojan al sistema de evaluación continua para su superación** 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. EN TODO CASO, para aprobar la asignatura será necesario que en la prueba final se alcance al menos una puntuación mínima de 4 sobre 10.

B) Los alumnos que no se acojan al sistema de evaluación continua o no lo hayan 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. Cada una de las partes, teórica y práctica, se valorará sobre 10 puntos y para la superación de ambas partes y, por tanto, de la asignatura, habrá que alcanzar como mínimo un 5 en cada una de ellas. La calificación final vendrá determinada por un 70% de la calificación obtenida en la parte teórica y un 30% de la calificación obtenida en la 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.

II.- CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LA SEGUNDA CONVOCATORIA: Se seguirá el mismo sistema de evaluación que en la primera convocatoria. En el examen de la segunda convocatoria sólo se realizará una prueba final objetiva, cuya valoración dependerá de si el alumno/a se hubiese acogido al sistema de evaluación continua y lo hubiese superado o no se hubiese acogido a dicho sistema o no lo hubiese superado:

A) Si el alumno/a se acogió al sistema de evaluación continua y lo superó: 70% de la calificación total.

B) Si el alumno/a no se acogió al sistema de evaluación continua o no lo hubiese superado: 100% de la calificación final.

Así pues, los alumnos que se acogieron al sistema de evaluación continua y lo hubiesen superado conservarán la calificación de dicho sistema. Por tanto, si el alumno/a no hubiese aprobado la materia en la primera convocatoria no pierde la calificación obtenida a lo largo del proceso de evaluación, puesto que se conservaría dicha nota. Sin embargo, si el alumno/a no aprobase la materia en los citados exámenes del Curso Académico (primera o segunda convocatoria), pasando a otro Curso Académico diferente, tendrían que someterse obligatoriamente a un nuevo proceso de evaluación continua y realizar la prueba final objetiva. Con esto se quiere poner de manifiesto que las calificaciones obtenidas en el proceso de evaluación continua no se guardan de un Curso Académico para otro.

III.- CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LA 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 2018/2019.

* 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 2018/2019.

** 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 2018/2019.

*** **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

Bibliografía Básica

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

JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. J. / DÍAZ MORENO, A. (Coords.), **Derecho Mercantil**, última edición, Marcial Pons,

MENÉNDEZ, A. / ROJO, A. (Dirs.), **Lecciones de Derecho Mercantil**, última edición, Civitas-Thomson Reuters,

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

BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A. (Dir.), **Contratos mercantiles**, 5ª ed., Aranzadi, 2013

BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (Dir.), **Tratado de contratos**, 2ª ed., Tirant lo Blanch, 2013

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

Bibliografía Complementaria

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

VICENT CHULIÀ, F., **Introducción al Derecho Mercantil**, última edición, Tirant lo Blanch,

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

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

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Derecho civil I. Obligaciones y contratos/O03G081V01301

Derecho mercantil I/O03G081V01502