



DATOS IDENTIFICATIVOS

Dereito mercantil II

Materia	Dereito mercantil II			
Código	O03G080V01503			
Titulación	Grao en Dereito			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición				
Departamento	Dereito privado			
Coordinador/a	Menor Conde, Sara			
Profesorado	Couto Calviño, Roberto Menor Conde, Sara			
Correo-e	saramc@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral				

Competencias de titulación

Código	
A1	Coñecer as principais institucións xurídicas
A2	Coñecer a función do Dereito como sistema regulador das relacións sociais
A8	Ser quen de argumentar xuridicamente
A11	Ser quen de identificar problemas xurídicos e abordar a súa solución de modo interdisciplinar
A12	Ser quen de manexar fontes xurídicas
A13	Ser quen de interpretar e analizar criticamente o ordenamento xurídico
A14	Ser quen de comprender e de redactar documentos xurídicos
A15	Ser quen de manexar a oratoria xurídica
B1	Capacidade de síntese e análise
B2	Capacidade de aprender
B3	Capacidade de xestión da información
B7	Aplicar pensamento crítico, lóxico e creativo
B8	Traballar de forma autónoma con iniciativa
B9	Traballar de forma cooperativa
B12	Comunicarse de xeito efectivo nun entorno de traballo (habilidades nas relacións interpersoais)

Competencias de materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Coñecer as principais institucións xurídicas	A1
Coñecer a función do Dereito como sistema regulador das relacións sociais	A2
Ser quen de argumentar xuridicamente	A8
Ser quen de identificar problemas xurídicos e abordar a súa solución de modo interdisciplinar	A11
Ser quen de manexar fontes xurídicas	A12
Ser quen de interpretar e analizar criticamente o ordenamento xurídico	A13
Ser quen de comprender e de redactar documentos xurídicos	A14
Ser quen de manexar a oratoria xurídica	A15
Capacidade de síntese e análise	B1
Capacidade de aprender	B2
Capacidade de xestión da información	B3
Aplicar pensamento crítico, lóxico e creativo	B7
Traballar de forma autónoma con iniciativa	B8
Traballar de forma cooperativa	B9
Comunicarse de xeito efectivo nun entorno de traballo (habilidades nas relacións interpersoais)	B12

Contidos	
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. La solución extrajudicial de conflictos contractuales mercantiles.
2. La compraventa mercantil y otros contratos afines.	2.1. Nociones generales, elementos y contenido de la compraventa mercantil. 2.2. Compraventas especiales. 2.3. La compraventa internacional de mercancías. 2.4. Otros contratos afines.
3. Los contratos de colaboración	3.1. Tipos de colaboración 3.2. Colaboradores subordinados o dependientes 3.3. Colaboradores autónomos o independientes 3.4. El contrato de comisión 3.5. El contrato de mediación o corretaje 3.6. Los contratos de colaboración técnica
4. Los contratos de distribución	4.1. Nociones sobre la distribución comercial 4.2. El contrato de agencia 4.3. El contrato de concesión mercantil o distribución comercial 4.4. El contrato de franquicia
5. Los contratos de financiación, de custodia y garantía.	5.1. Los contratos de financiación. 5.2. El contrato de cuenta corriente mercantil. 5.3. El contrato de depósito mercantil. 5.4. Los contratos mercantiles de garantía.
6. Los contratos bancarios.	6.1. Aspectos generales de la contratación bancaria. 6.2. Contratos bancarios de activo o de financiación. 6.3. Contratos bancarios de pasivo o de captación de fondos. 6.4. Otros contratos y servicios bancarios.
7. El contrato de seguro	7.1. Consideraciones generales sobre el contrato de seguro 7.2. Concepto, clases y caracteres del contrato de seguro 7.3. Elementos personales 7.4. Formación y documentación del contrato 7.5. Obligaciones de las partes 7.6. Los seguros contra daños 7.7. Los seguros de personas
8. El contrato de transporte	8.1. Consideraciones generales sobre el contrato de transporte 8.2. Transporte de cosas 8.3. Transporte 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. Clases de títulos valores 10.5. La desmaterialización de los títulos valores
11. La letra de cambio	11.1. Consideraciones generales 11.2. La emisión de la letra de cambio 11.3. Requisitos formales 11.4. Requisitos materiales 11.5. La circulación de las letras de cambio 11.6. Cumplimiento de las obligaciones cambiarias 11.7. Cumplimiento forzoso
12. El pagaré y el cheque	12.1. El pagaré 12.2. El cheque

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introductorias	0.75	0	0.75
Sesión maxistral	25	50	75
Estudo de casos/análises de situacións	25	31.25	56.25
Titoría en grupo	7.5	7.5	15
Probas de resposta curta	1.5	0	1.5
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	1.5	0	1.5

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente	
	Descrición
Actividades introdutorias	Actividades encamiñadas a tomar contacto e reunir información sobre o alumnado, así como a presentar a materia.
Sesión maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante
Estudo de casos/análises de situacións	Análise dun feito, problema ou suceso real coa finalidade de coñecelo, interpretalo, resolvelo, xerar hipóteses, contrastar datos, reflexionar, completar coñecementos, diagnosticalo e adestrarse en procedementos alternativos de solución.
Titoría en grupo	Entrevistas que o alumno mantén co profesorado da materia para asesoramento/desenvolvemento de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos/análises de situacións	O profesorado manterá entrevistas cos alumnos para asesoralos nas actividades de aprendizaxe que se propoñan. Así favorecerase o análise de feitos, casos prácticos ou sucesos reais, coa finalidade de coñecelos, interpretalos, resolvelos, completar coñecementos, e incluso adestrarse en procedementos alternativos de solución.
Titoría en grupo	O profesorado manterá entrevistas cos alumnos para asesoralos nas actividades de aprendizaxe que se propoñan. Así favorecerase o análise de feitos, casos prácticos ou sucesos reais, coa finalidade de coñecelos, interpretalos, resolvelos, completar coñecementos, e incluso adestrarse en procedementos alternativos de solución.

Avaliación		
	Descrición	Cualificación
Sesión maxistral	Asistencia e participación activa	10
Estudo de casos/análises de situacións	O alumnado que se someta a avaliación continua realizará, ao longo das sesións presenciais, casos prácticos, exercicios, cuestionarios, que versarán sobre os contidos da presente materia (contratos mercantís e títulos valores). Estas actividades poderán ser, eventualmente, recollidos polo profesor.	25
Titoría en grupo	Asistencia e plantexamento de cuestións controvertidas	5
Probas de resposta curta	Todo o alumnado, con independencia do sistema polo que se opte (avaliación continua ou non), deberá realizar unha proba obxectiva, sobre os contidos da materia	30
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	Todo o alumnado, con independencia do sistema polo que se opte (avaliación continua ou non), deberá realizar unha proba obxectiva, sobre os contidos da materia	30

Outros comentarios sobre a Avaliación

A) Os alumnos que se acollan ao sistema de avaliación continua, deberán asistir regularmente as clases presenciais (mínimo dun 80% de cada un dos bloques de clases presenciais). A referida asistencia será valorada positivamente, así como a participación activa e regular nas actividades/exercicios propostos polo profesor, e que eventual e aleatoriamente serán recollidos. Estas actividades representarán un total do 40% da cualificación global. O 60% restante da cualificación virá determinado pola PROBA FINAL, que consistirá nunha única parte teórica, coas características descritas.

B) Os alumnos que non se acollan ao sistema de avaliación continua (debido á súa non asistencia regular ás clases presenciais na porcentaxe definida, ou debido a que non realizaron satisfactoriamente as actividades propostas) serán avaliados en base a unha única PROBA FINAL que representa o 100% da cualificación global, que consistirá dunha parte teórica, e dunha parte práctica.

En resume, a PROBA FINAL constará de dúas partes:

1. Parte teórica (60% da cualificación total): obrigatoria para todo o alumnado, con independencia do sistema de avaliación que se siga.
2. Parte práctica (40% da cualificación total):
 - terán que realizala os alumnos que, acolléndose ao sistema de avaliación continua, non a superaran satisfactoriamente
 - terán que realizala os alumnos que non se acolleron o sistema de avaliación continua.

* Non terían que realizar a parte práctica -nin no exame do mes de xaneiro, nin no exame do mes de xullo- , os alumnos que superasen satisfactoriamente a avaliación continuada.

Bibliografía. Fontes 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., **Instituciones de Derecho Mercantil, II tomos**, última edición,
VICENT CHULIÁ, F., **Introducción al Derecho Mercantil**, última edición,

Recomendacións

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Dereito internacional privado/O03G080V01603

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Dereito civil I. Obrigas e contratos/O03G080V01302

Dereito mercantil I/O03G080V01403

Outros comentarios

As materias que continúan o temario serían:

- Dereito mercantil europeo
- Dereito da defensa da competencia