



DATOS IDENTIFICATIVOS

Dereito mercantil II

Materia	Dereito mercantil II			
Código	O03G081V01702			
Titulación	Grao en Dereito			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua de impartición	Castelán Galego			
Departamento	Dereito privado			
Coordinador/a	Tobio Rivas, Ana María Menor Conde, Sara			
Profesorado	Menor Conde, Sara Tobio Rivas, Ana María			
Correo-e	saramc@uvigo.es atobio@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Estudo dos contratos mercantís e os títulos valores			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Código	
A2	Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos ó seu traballo ou vocación dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de estudo.
A3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
A4	Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.
A5	Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B1	Coñecer a función do Dereito como sistema regulador das relacións sociais.
B2	Coñecer as distintas manifestacións do Dereito na súa evolución histórica e na súa realidade actual
B4	Ser capaz de identificar problemas xurídicos e abordar a súa solución de modo interdisciplinar
C5	CE5 - Coñecer a regulación dos títulos-valores e dos contratos mercantís
C6	CE6 - Saber interpretar e aplicar as normas relativas aos títulos valores e contratos mercantís
D3	Capacidade para a toma de decisións de forma autónoma e independente de liderado e capacidade para o traballo cooperativo en equipo, como habilidades nas relacións interpersoais que favorezan a eficacia interpersoal.
D5	Ser capaz de resolver problemas e interpretar datos derivados da realidade en relación co seu significado e relacionalos coas distintas ramas do ordenamento xurídico.

Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Coñecer os principais contratos mercantís, títulos valores e demais instrumentos de pago e ser capaz de aplicar os devanditos coñecementos no tráfico mercantil.	A2	B1	C5	D3
	A3	B2	C6	D5
	A4	B4		
	A5			

Contidos

Tema

1. O contrato mercantil en xeral.	1.1. As obrigacións mercantís. 1.2. Doutrina e réxime xeral dos contratos mercantís. 1.3. Outras especialidades da contratación mercantil. 1.4. A contratación electrónica. 1.5. Os contratos sometidos a condicións xerais 1.6. A protección dos consumidores e usuarios na contratación mercantil
2. Os contratos de colaboración.	2.1. Tipos de colaboración. 2.2. Colaboradores subordinados ou dependentes. 2.3. Colaboradores autónomos ou independentes. 2.4. O contrato de comisión. 2.5. O contrato de mediación ou corretaxe.
3. Os contratos de distribución.	3.1. Nocións xerais sobre a distribución comercial. 3.2. O contrato de axencia. 3.3. O contrato de concesión mercantil ou distribución comercial 3.4. O contrato de franquicia.
4. A compravenda mercantil e outros contratos afíns.	4.1. Nocións xerais, elementos e contido da compravenda mercantil. 4.2. Compravendas especiais. 4.3. A compravenda internacional de mercadorías. 4.4. Outros contratos afíns.
5. O contrato de transporte terrestre	5.1. Consideracións xerais sobre o contrato de transporte . 5.2. Transporte de mercadorías 5.3. Transporte de persoas.
6. Os contratos de custodia, garantía e financiamento.	6.1. O contrato de depósito mercantil. 6.2. Os contratos mercantís de garantía. 6.3. Os contratos de financiamento. 6.4. O contrato de conta corrente mercantil.
7. Os contratos bancarios.	7.1. Aspectos xerais da contratación bancaria. 7.2. Contratos bancarios de activo ou de financiamento. 7.3. Contratos bancarios de pasivo ou de captación de fondos. 7.4. Outros contratos e servizos bancarios.
8. O contrato de seguro	8.1. Consideracións xerais sobre o contrato de seguro 8.2. Concepto, clases e características do contrato de seguro 8.3. Elementos persoais 8.4. Formación e documentación do contrato 8.5. Obrigacións das partes 8.6. Os seguros contra danos 8.7. Os seguros de persoas
9. Outros contratos mercantís	9.1. Os contratos publicitarios 9.2. Os contratos turísticos 9.3. Outros
10. Os títulos valores	10.1. Concepto e función 10.2. A incorporación dos dereitos aos títulos valores 10.3. A declaración contida no título 10.4. A desmaterialización dos títulos valores 10.5. Clases de títulos valores
11. A letra de cambio	11.1. Consideracións xerais 11.2. Emisión da letra e relacións extracambiarías 11.3. Requisitos materiais das declaracións cambiarías 11.4. Requisitos formais da letra 11.5. A circulación da letra, a aceptación e o aval 11.6. Cumprimento das obrigacións cambiarías 11.7. Cumprimento forzoso: accións e excepcións cambiarías
12. O pagaré e o cheque	12.1. O pagaré 12.2. O cheque

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	27.5	55	82.5
Seminario	25	40	65
Exame de preguntas obxectivas	1	0	1
Exame de preguntas 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
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos da materia obxecto de estudo

Seminario	Distintas actividades destinadas a traballar sobre un tema específico, que permite profundar ou complementar os contidos da materia. Nelas o alumno -xa sexa de forma individual ou en grupo- fai unha exposición oral e/ou escrita sobre un tema proposto; resolve casos prácticos; elabora informes xurídicos, etc.
-----------	---

Atención personalizada

Metodoloxías Descrición

Seminario	O profesor manterá entrevistas cos alumnos para asesorarlles nas actividades de aprendizaxe que se propoñan. Así se favorecerá a análise de feitos, caso prácticos ou sucesos reais, coa finalidade de coñecerlos, interpretalos, resolvelos, completar coñecementos, e mesmo adestrarse en procedementos alternativos de solución. As titorías poderán realizarse por medios telemáticos baixo a modalidade de concertación previa.
-----------	--

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Lección maxistral	Asistencia e participación activa nas clases. Resultado da aprendizaxe: Coñecer os principais contratos mercantís, títulos valores e demais instrumentos de pago e ser capaz de aplicar os devanditos coñecementos no tráfico mercantil.	10	A3 B1 C5 A4 B2 B4
Seminario	Os alumnos que se sometan a avaliación continua realizarán, ao longo das sesións presenciais, casos prácticos, exercicios, cuestionarios ... que versarán sobre os contidos da materia (contratos mercantís e títulos valores). Realizaranse tamén exposicións e debates. Estas actividades poderán ser, eventualmente, recollidas polo profesor. Resultado da aprendizaxe: Coñecer os principais contratos mercantís, títulos valores e demais instrumentos de pago e ser capaz de aplicar os devanditos coñecementos no tráfico mercantil.	50	A2 B4 C5 D3 A3 C6 D5 A4
Exame de preguntas obxectivas	Todos os alumnos, con independencia do sistema polo que se opte (avaliación continua ou non), deberán realizar unha proba final obxectiva sobre os contidos da materia. Incluiranse preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os alumnos deben responder de maneira directa e breve en base aos coñecementos que teñen sobre a materia. Resultado da aprendizaxe: Coñecer os principais contratos mercantís, títulos valores e demais instrumentos de pago e ser capaz de aplicar os devanditos coñecementos no tráfico mercantil.	20	A4 B1 C5 D5 A5 B2 C6
Exame de preguntas de desenvolvemento	Todos os alumnos, con independencia do sistema polo que se opte (avaliación continua ou non), deberán realizar unha proba final obxectiva sobre os contidos da materia. Incluiranse preguntas abertas sobre un tema. Os alumnos deben desenvolver, relacionar, organizar e presentar os coñecementos que teñen sobre a materia nunha resposta extensa. Resultado da aprendizaxe: Coñecer os principais contratos mercantís, títulos valores e demais instrumentos de pago e ser capaz de aplicar os devanditos coñecementos no tráfico mercantil.	20	A4 B1 C5 D5 A5 B2 C6

Outros comentarios sobre a Avaliación

Unha vez superado o prazo dun mes, desde o comezo do cuadrimestre no que se imparte a materia, habilitarase un prazo de 10 días hábiles para que o alumnado matriculado manifieste, formalmente, a súa intención de acollerse ao sistema de avaliación continua.

I.- CRITERIOS DE AVALIACIÓN DA PRIMEIRA EDICIÓN DE ACTAS:

A) ALUMNOS QUE SE ACOLLAN AO SISTEMA DE AVALIACIÓN CONTINUA. Para superar a avaliación continua deberán:

- 1) Asistir regularmente ás clases prácticas (esíxese unha asistencia mínima dun 80%).

Ademais, avaliarase a participación activa nas clases teóricas, prácticas, seminarios, talleres e demais actividades relacionadas coa materia.

Esas actividades representarán un 10% da cualificación final.

- 2) Realización de probas de avaliación continua. Cada proba de avaliación continua representará un 25% da cualificación

final. EN TODO CASO, para aprobar a avaliación continua e, por tanto, superar a materia, será necesario obter en cada proba de avaliación continua unha cualificación mínima de 5 sobre 10.

3) Realizar unha proba final. Esa proba representará un 40% da cualificación final. EN TODO CASO, para aprobar a materia, será necesario obter na proba final unha cualificación mínima de 5 sobre 10.

B) OS ALUMNOS QUE NON SE ACOLLAN AO SISTEMA DE AVALIACIÓN CONTINUA OU NON O SUPERARON (debido á súa non asistencia regular ás clases prácticas na porcentaxe indicada ou a que non realizaron de maneira satisfactoria as actividades propostas) serán avaliados en base a unha única PROBA FINAL que representará o 100% da cualificación global, e que consistirá nunha parte teórica e unha parte práctica. Cada unha das partes, teórica e práctica, valorarase sobre 10 puntos e para a superación de ambas as partes e, por tanto, da materia, haberá que obter como mínimo un 5 en cada unha delas. A cualificación final virá determinada por un 70% da cualificación obtida na parte teórica e un 30% da cualificación obtida na parte práctica.

Competencias avaliadas: as mesmas que no sistema de avaliación para asistentes.

Resultados de aprendizaxe avaliados: os mesmos que no sistema de avaliación para asistentes.

II.- CRITERIOS DE AVALIACIÓN DA SEGUNDA EDICIÓN DE ACTAS: Seguirase o mesmo sistema de avaliación que na primeira edición de actas. No exame da segunda edición de actas só se realizará unha proba final obxectiva, cuxa valoración dependerá de si o alumno/a acolleuse ao sistema de avaliación continua e superouno, ou non se acolleu a devandito sistema ou non o superou:

A) Si o alumno/a acolleuse ao sistema de avaliación continua e superouno, pero non aprobou a materia na primeira edición de actas, a nota obtida na proba final representará o 40% da cualificación total. EN TODO CASO, para aprobar a materia, será necesario obter na proba final unha cualificación mínima de 5 sobre 10.

B) Si o alumno/a non se acolleu ao sistema de avaliación continua ou non o superou, a nota obtida na proba final representará o 100% da cualificación total, segundo o anteriormente indicado nos criterios de avaliación da primeira edición de actas.

Así pois, os alumnos que se acolleron ao sistema de avaliación continua e superárono conservarán a cualificación de devandito sistema. Por tanto, si o alumno/a non aprobase a materia na primeira edición de actas non perde a cualificación obtida ao longo do proceso de avaliación, posto que se conservaría dita nota. Con todo, si o alumno/a non aprobase a materia nos citados exames finais do Curso Académico (primeira ou segunda edición de actas), pasando a outro Curso Académico diferente, tería que someterse obrigatoriamente a un novo proceso de avaliación continua e realizar a proba final obxectiva. Con isto quérese pór de manifesto que as cualificacións obtidas no proceso de avaliación continua non se gardan dun Curso Académico para outro.

Competencias avaliadas: as mesmas que no sistema de avaliación para asistentes.

Resultados de aprendizaxe avaliados: os mesmos que no sistema de avaliación para asistentes.

III.- CRITERIOS DE AVALIACIÓN DA CONVOCATORIA DE FIN DE CARREIRA: Seguirase o mesmo sistema de avaliación que en primeira e segunda edición de actas. Con todo, na convocatoria de Fin de Carreira só quedarán exentos de realizar a parte práctica da proba final os alumnos que superasen satisfactoriamente a avaliación continua no Curso Académico 2023/2024.

Competencias avaliadas: as mesmas que no sistema de avaliación para asistentes.

Resultados de aprendizaxe avaliados: os mesmos que no sistema de avaliación para asistentes

* Non terán que realizar a parte práctica -nin no exame final da primeira edición de actas, nin no exame final da segunda edición de actas- os alumnos que superasen satisfactoriamente a avaliación continua. Tampouco terán que realizar a parte práctica na convocatoria de Fin de Carreira os alumnos que superasen satisfactoriamente a avaliación continua no Curso Académico 2023/2024.

**** DATAS, HORARIO, LUGAR DAS PROBAS DE AVALIACIÓN E PUBLICACIÓN DAS CUALIFICACIÓN:**

As datas, horarios e lugar de realización das probas de avaliación das diferentes convocatorias serán os sinalados no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta de Facultade para o curso 2022/2023 e documentación concordante.

As cualificacións publicaranse na plataforma interna ou aula virtual oficial da Universidade de Vigo con acceso limitado ao profesorado da materia e ao estudiantado matriculado.

De ser necesario, por motivos excepcionais, modificar ou precisar os métodos de avaliación sinalados na guía, tales modificacións ou precisións publicaranse no mesmo soporte telemático.

*** As titorías do profesorado da materia pode consultarse e/ou solicitarse nos seguintes enlaces:

- Profª Menor Conde, Sara: <http://dereito.uvigo.es/gl/docencia/profesorado/sara-menor-conde/>

- Profª Tobío Rivas, Ana Mª: <http://dereito.uvigo.es/gl/docencia/profesorado/ana-maria-tobio-rivas/>

**** **NOTA:**

- As horas de clases do grupo B poderán utilizarse para continuar ou complementar as clases do grupo A.
- Poderanse remitir as explicacións dalgúns temas ou cuestións do contido do programa da materia a algún material bibliográfico (manual, capítulo de libro, artigo, etc.) ou outro tipo de documentación.

Bibliografía. Fontes 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,
SÁNCHEZ CALERO, F. / SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J., **Instituciones de Derecho Mercantil, II tomos**, última edición, Aranzadi-Thomson Reuters,
SÁNCHEZ CALERO, F. / SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J., **Principios de Derecho Mercantil**, última edición, Aranzadi-Thomson Reuters,
MENÉNDEZ, A. / ROJO, A. (Dir.), **Lecciones de Derecho Mercantil, II tomos**, última edición, Civitas-Thomson Reuters,
MIRANDA SERRANO, L. Mª, **Bases del Derecho de obligaciones y contratos mercantiles**, última edición, Don Folio Ediciones,
BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A. (Dir.), **Contratos mercantiles, II tomos**, 6ª ed., Aranzadi, 2017
BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (Dir.), **Tratado de contratos**, 3ª ed., Tirant lo Blanch, 2020
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 CHULIÁ, F., **Introducción al Derecho Mercantil, II tomos**, última edición, Tirant lo Blanch,
GARCÍA-PITA LASTRES, J. L., **Derecho de títulos valores**, Andavira (Tórculo), 2006
MARTÍNEZ SANZ, F. (Dir.), **Manual de Derecho del transporte**, Marcial Pons, 2010

Recomendacións

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Dereito civil I. Obrigas e contratos/O03G081V01301
Dereito mercantil I/O03G081V01502