



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Contratación mercantil

Asignatura	Contratación mercantil			
Código	V06G270V01804			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OP	4	2c
Lengua Impartición				
Departamento	Derecho privado			
Coordinador/a	Costas Martínez, María del Carmen			
Profesorado	Costas Martínez, María del Carmen			
Correo-e	costascarmen@hotmail.com			
Web	<a href="http://faitic.uvigo.es">http://faitic.uvigo.es</a>			
Descripción general	(*)Estudo dos aspectos xurídicos básicos da actividade do empresario no mercado e dos correspondentes instrumentos utilizados para o seu desenvolvemento: os contratos mercantiles. Asimesmo, tamén se analizarán, por unha parte, determinados medios para o desenvolvemento ou execución dos ditos contratos, como os títulos valores, e, por outra, certos bloques normativos que conforman o marco legal condicionante de aqueles, coma os dereitos da propiedade industrial e a regulación da competencia.			

## Competencias

Código	
B3	CG3. Recopilar, procesar e interpretar información social, económica e xurídica que permitan emitir xuízos sobre temas relevantes en el marco del comercio.
B4	CG4. Comunicar de modo efectivo, con claridad, concisión e precisión, tanto dentro de la organización como con interlocutores externos en ámbitos nacionais e internacionais.
B5	CG5. Adquirir habilidades de liderazgo, traballo autónomo e en equipo, motivación, flexibilidade, así como comportamento responsable e ético para desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la organización y en el entorno.
B6	CG6. Conocer e comprender distintas realidades económicas, xurídicas, sociais e culturais e adquirir una visión global e multicultural con el fin de orientar las estrategias e operacións hacia mercados tanto nacionais como internacionais.
C6	CE6. Saber localizar, seleccionar e analizar la información, documentación e demais instrumentos de orden económico, xurídico e social que interviñen en el comercio interior e internacional, con el fin de orientar el diseño e implantación de la estrategia y la gestión operativa del comercio.
C9	CE9. Conocer las instituciones más relevantes del Derecho de la empresa mercantil, adquiriendo capacidade para entender e informar sobre los principales aspectos xurídico-empresariales.
C16	CE16. Conocer e entender el tratamento xurídico de los tipos más relevantes de los contratos mercantiles, aprendiendo a interpretarlos e a conocer los principios básicos de su redacción e execución a través de las distintas modalidades de cumprimento e pago, en especial a través de efectos de comercio e adquiriendo competencia para su extensión e comprensión sobre las consecuencias de su utilización.
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, traballo autónomo e planificación e organización del traballo.
D4	CT4. Capacidad de análisis e síntesis, e pensamento crítico.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos e prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos e razonamientos multidisciplinares.
D6	CT6. Capacidad para tomar decisiones e resolver problemas.
D7	CT7. Capacidad de escucha activa, comunicación non verbal, persuasión, negociación e presentación.
D8	CT8. Capacidad para liderar e traballar en equipo.
D9	CT9. Tolerancia. Capacidad para apreciar diferentes puntos de vista.
D13	CT13. Capacidad para asumir responsabilidades e involucrarse en el traballo.
D15	CT15. Compromiso ético en el traballo.
D17	CT17. Atención al detalle, precisión, motivación por la mejora continua.
D18	CT18. Capacidad reflexiva sobre el propio traballo.

**Resultados de aprendizaje**

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje		
(*)Coñecer as institucións máis relevantes do Dereito da empresa mercantil, adquirindo capacidade para entender e informar sobre os principais aspectos xurídico-empresariais.	B3 B6	C9	D3 D4 D5 D9 D18
(*)	B3 B4 B5	C6 C16	D3 D6 D7 D8 D9 D13 D15 D17
(*)	B4	C9	D4 D7 D8 D15
(*)			D3
(*)			D4
(*)			D15
(*)			D18

**Contenidos**

Tema	
Tema 1. INTRODUCCIÓN A La CONTRATACIÓN MERCANTIL.	1.1. Concepto de deber. Concepto de contrato mercantil. 1.2. Los contratos sometidos a las condiciones generales. Otras formas de contratación. 1.3. Los contratos de comercio exterior.
Tema 2. La COMPRAVENDA MERCANTIL.	2.1. Concepto y régimen jurídico de la compravenda mercantil. Las obligaciones de las partes. La transmisión de los riesgos. 2.2. Compravendas empresariales especiales. 2.3. Contratos afines a compravenda.
Tema 3. La CONTRATACIÓN EN Los MERCADOS FINANCIEROS.	3.1. Organización y régimen jurídico de la contratación en los mercados financieros. 3.2. La contratación en el mercado primario. 3.3. La contratación en el mercado secundario.
Tema 4. Los CONTRATOS DE GESTIÓN, DISTRIBUCIÓN, MEDIACIÓN Y CUSTODIA.	4.1. El contrato de comisión y el contrato de agencia. 4.2. Los contratos de distribución. 4.3. Los contratos de mediación o corretaje. 4.4. El depósito mercantil.
Tema 5. Los CONTRATOS DE FINANCIACIÓN Y GARANTÍA.	5.1. El préstamo mercantil. 5.2. El arrendamiento financiero. 5.3. El contrato de facturación. 5.4. La cuenta corriente mercantil. 5.5. El contrato de crédito al consumo. 5.6. La fianza. 5.7. La prenda y la hipoteca. 5.8. Otras modalidades de garantía.
Tema 6. Los CONTRATOS BANCARIOS.	6.1. Las entidades de crédito y los contratos bancarios: régimen jurídico. 6.2. Las cuentas bancarias. 6.3. Operaciones activas. 6.4. Operaciones pasivas. 6.5. Operaciones neutras o de gestión.
Tema 7. El CONTRATO DE TRANSPORTE.	7.1. La actividad de transporte y el contrato de transporte: régimen jurídico. 7.2. El transporte terrestre de mercancías. 7.2.1. Régimen jurídico y clases. 7.2.2. Elementos personales del contrato. 7.2.3. La carta de porte. 7.2.4. Los deberes de las partes. 7.2.5. La responsabilidad del porteador. 7.3. El transporte terrestre de personas. 7.4. Otros contratos de transporte.

Tema 8. EL CONTRATO DE SEGURO.	8.1. La actividad aseguradora y el contrato a fe que: régimen jurídico. 8.2. Elementos del contrato a fe que. 8.3. Los deberes de las partes. 8.4. El seguro contra daños. 8.5. Los seguros de personas.
Tema 9. INTRODUCCIÓN A Los TÍTULOS VALORES. La LETRA DE CAMBIO (I).	9.1. Los títulos valores: concepto y régimen jurídico. 9.2 El derecho incorporado al título. 9.3 Clases de título valores. 9.4. La letra de cambio. Concepto y régimen jurídico. 9.5. El libramiento. 9.6. La aceptación. 9.7. Lo protesto. 9.8. Lo endoso. 9.9. El aval.
Tema 10. La LETRA DE CAMBIO (II). EL CHEQUE Y EL PAGARÉ.	10.1. El cumplimiento de los deberes cambiarias. 10.2. El cheque: concepto y régimen jurídico. 10.3. El pagaré: concepto y régimen jurídico.
Tema 11. La PROTECCIÓN JURÍDICA DE Las INVENCIONES, DEL DISEÑO INDUSTRIAL, DE Los SIGNOS DISTINTIVOS Y DEL DERECHO DE AUTOR.	11.1. Régimen legal de las creaciones de fondo. 11.2. Las patentes de invención: concepto, requisitos, derecho a la patente, invenciones laborales, concesión de la patente, efectos de la patente, contenido del derecho de patente, las licencias. 11.3. Los modelo de utilidad. 11.4. Régimen legal de las creaciones de forma: el diseño industrial. 11.5. Las marcas: concepto, el derecho sobre la marca, clases de marcas, la marca comunitaria. 11.6. El nombre comercial. 11.7. El derecho de autor.
Tema 12. EL DERECHO DE La COMPETENCIA.	12.1. El principio de libertad de competencia. 12.2. La competencia desleal: concepto y régimen jurídico; las cláusulas especiales; acciones y medidas cautelares contra la competencia desleal. 12.3. La publicidad comercial: concepto y régimen jurídico; tipos de publicidad prohibidos. 12.4. La protección de la libre competencia: el Derecho de defensa de la competencia.

### Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Prácticas de laboratorio	22	30	52
Lección magistral	27	25	52
Pruebas de respuesta corta	1	45	46

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

### Metodologías

	Descripción
Prácticas de laboratorio	En este tipo de sesiones presenciales, se propondrá llevar a cabo diversas actividades, principalmente el estudio y análisis de casos, temporadas y documentación; resolución de casos prácticos; y responder a cuestionarios que tratarán diferentes aspectos del tema.
Lección magistral	A través de las sesiones magistrales, el profesor presentará los aspectos más relevantes de los diferentes temas que componen el programa de la asignatura explicados en los "contenidos"

### Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Lección magistral	Se resolverán las dudas en el aula y en las tutorías.
Prácticas de laboratorio	Se resolverán las dudas en el aula y en las tutorías.

### Evaluación

Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje

Prácticas de laboratorio	En las prácticas de laboratorio presentaránse. para su contestación por escrito polo alumno y correspondiente evaluación lo pones profesor, cuestionarios y casos prácticos sobre la materia explicada en las sesiones magistral. También proporáse para su evaluación, la presentación de pequeños trabajos o informes sobre temas previamente indicados polo profesor. La puntuación final obtenida por toda-la actividades indicadas será la media que corresponda a la calificación de cada uno de los dichos trabajos.	40	B3 B4 B5 B6	C6 C9 C16	D3 D4 D5 D6 D7 D8 D9 D13 D15 D17 D18
Pruebas de respuesta corta	El examen final consistiría en la presentación de varias preguntas sobre la materia explicada en las sesiones magistral, que deberán ser respondidas polo alumno de forma acertada y concisa.  Para que la nota obtenida en las Prácticas de laboratorio haga media y sume a la calificación final, es preciso obtener en esta prueba final una nota mínima de 2,5 sobre 6.	60		C9 C16	D3 D4 D15 D18

### Otros comentarios sobre la Evaluación

Para que la nota obtenida en la evaluación continua de las prácticas sume a la calificación del examen final, deberá obtenerse en este examen una calificación mínima de 2,5 puntos sobre 6.

Se entiende que un estudiante sigue la evaluación continua se asiste la alguna de las prácticas.

Para poder optar a superar la materia por evaluación continua es requisito asistir al 90% de las prácticas.

En la segunda convocatoria conservaráse la calificación obtenida en las prácticas de laboratorio.

Los estudiantes que no sigan la evaluación continua serán evaluados en un examen final que será diferente de los de evaluación continua y que constará de preguntas teóricas y un caso práctico.

### Fuentes de información

#### Bibliografía Básica

#### Bibliografía Complementaria

Sánchez Calero, Fernando, **Principios de Derecho Mercantil**, Última edición,

Bercovitz Rodriguez Cano (director), **Contratos mercantiles.**, Última edición,

Cuesta Rute, J.M., **Contratos mercantiles**, Última edición,

AAVV: Memento Práctico Francis Lefebvre, **Memento Práctico Francis Lefebvre: Contratos mercantiles**, Última edición,

Gimeno-Bayon Cobos, R. e outro, **Derecho cambiario**, Última edición,

O'Callaghan Muñoz, X. e outros, **Propiedad Industrial. Teoría y Práctica**, Última edición,

Robles Martín Laborda, A., **Libre competencia y competencia desleal**, Última edición,

Aparicio González, M<sup>a</sup>. Luisa, **Código de Comercio y Leyes complementarias**, Última edición,

<http://www.westlaw.es>, **Base de datos de legislación y jurisprudencia**,

### Recomendaciones