



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	Castelán			
Departamento	Dereito privado			
Coordinador/a	Tobio Rivas, Ana Maria			
Profesorado	Menor Conde, Sara Tobio Rivas, Ana Maria			
Correo-e				
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. O contrato mercantil en xeral.	1.1. As obrigacións mercantiis. 1.2. Doutrina e réxime xeral dos contratos mercantiis. 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 compraventa mercantil e outros contratos afines.	4.1. Nocións xerais, elementos e contido da compraventa mercantil. 4.2. Compraventas especiais. 4.3. A compraventa internacional de mercancías. 4.4. Outros contratos afines.
5. O contrato de transporte terrestre	5.1. Consideracións xerais sobre o contrato de transporte 5.2. Transporte de mercancías 5.3. Transporte de persoas
6. Os contratos de custodia, garantía e financiamento.	6.1. O contrato de depósito mercantil. 6.2. Os contratos mercantiles 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 caracteres 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 mercantiles	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 extracambiaras 11.3. Requisitos materiais das declaracións cambiaras 11.4. Requisitos formais da letra 11.5. A circulación da letra, a aceptación e o aval 11.6. Cumprimento das obrigacións cambiaras 11.7. Cumprimento forzoso: accións e excepcións cambiaras
12. O pagaré e o cheque	12.1. O pagaré 12.2. O cheque

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Actividades introdutorias	1	0	1
Sesión maxistral	25	50	75
Estudo de casos/análises de situacións	27.5	44	71.5
Probas de tipo test	1	0	1
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.

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.

Avaliación

	Descrición	Cualificación
Sesión maxistral	Asistencia e participación activa	5
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
Probas de tipo test	Todos os alumnos, con independencia do sistema polo que se opte (avaliación continua ou non), deberá realizar unha proba obxectiva sobre os contidos da materia	40
Probas de resposta longa, de desenvolvemento	Todos os alumnos, 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 ás clases presenciais (mínimo dun 80%). O sistema de avaliación continua esixirá, en todo caso, cumprir coa referida asistencia mínima e, ademais, requirirá unha participación activa e regular nas actividades/exercicios propostos que, de forma eventual e aleatoria, poderán ser recollidos polo profesor. Esas actividades representarán un 30% da cualificación global. O 70% 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 ou non o superaran** (debido á súa non asistencia regular ás clases presenciais na porcentaxe indicada ou a que non realizaron de xeito satisfactorio 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.

Xa que logo, a PROBA FINAL constará de dous partes:

1. Parte teórica (70% da cualificación total): obligatoria para todos os alumnos, con independencia do sistema de avaliación que se siga.

2. Parte práctica (30% da cualificación total):

- terán que realizala os alumnos que, habéndose acollido ao sistema de avaliación continua, non a superaron de xeito satisfactorio

- terán que realizala os alumnos que non se acolleron ao sistema de avaliación continua.

* Non terán que realizar a parte práctica -nin no exame do mes de decembro, nin no exame do mes de xullo- os alumnos que superasen satisfactoriamente a avaliación continua.

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. / 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,

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Dereito de defensa da competencia/O03G080V01902

Dereito mercantil europeo/O03G080V01903

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