

I. FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	Contratación mercantil
Titulación	Grado en Derecho
Curso	4º E-1, 4º E-5 y 5º E-3
Carácter	Cuatrimestral
Créditos ECTS	6
Departamento	Derecho Económico y Social
Área	Derecho Mercantil
Profesores	D. Juan Francisco Falcón Ravelo Dr. D. Javier Ibáñez Jiménez Dña. Mónica Martín de Vidales Godino D. Jesús Almoquera García D. Jaime de San Román Diego
Datos del profesorado	
Profesor	D. Juan Francisco Falcón Ravelo
Grupo	5º E-3 C
e-mail	jff@uria.com
Despacho	Sala de profesores 5ª planta
Datos del profesorado	
Profesor	Dr. D. Javier Ibañez Jiménez
Grupo	4º E-5 y 5º E-3 A
e-mail	jibanez@comillas.edu
Despacho	ED-413
Datos del profesorado	
Profesor	Dña. Mónica Martín de Vidales Godino
Grupo	4º E-1 N
e-mail	monica.martin.de.vidales@garrigues.com
Despacho	Sala de profesores 5ª Planta

Datos del profesorado	
Profesor	D. Jesús Almoquera García
Grupo	4º E-1 I
e-mail	Jesus.almoquera@almoquera.net
Despacho	Sala de Profesores de la 5ª planta
Datos del profesorado	
Profesor	D. Jaime de San Román Diego
Grupo	5º E-3 B
e-mail	jsd@uria.com
Despacho	Sala de Profesores de la 5ª planta
Aportación al perfil profesional de la titulación	
<p>La asignatura introduce al alumno en el estudio de la contratación mercantil y de la teoría de los títulos valor, con particular atención a la letra de cambio y al cheque, como instrumentos de pago y de circulación de créditos. Se estudia la teoría general del contrato con las especificidades mercantiles y con el consiguiente análisis de la contratación, diseccionando la distinta tipología, y profundizando en el estudio detallado y pormenorizado de los más relevantes contratos mercantiles. El alumno adquirirá un conocimiento y visión práctica y profesional de la contratación mercantil indispensable para el ejercicio profesional del derecho.</p>	

II. COMPETENCIAS QUE SE VAN A TRABAJAR

Competencias Genéricas
Instrumentales
<p>Resolución de problemas</p> <p>Capacidad de aprender, autonomía en el aprendizaje</p>
Competencias Específicas
Conceptuales (saber)
<p>Adquirir un conocimiento profundo de los conceptos jurídicos básicos de las instituciones jurídico-empresariales desde una dimensión práctica: desarrollo de una perspectiva crítica que permita analizar y comprender la fenomenología de la contratación mercantil así como los instrumentos principales de pago. Visión del funcionamiento de los mercados financieros a través de la contratación bursátil, bancaria y del seguro.</p>
Procedimentales (hacer)
<p>Aplicar adecuadamente los conocimientos aprendidos a supuestos prácticos complejos en el ámbito de la contratación mercantil y de los títulos valor. Identificar y aplicar las normas y resoluciones jurisprudenciales adecuadas a los supuestos concretos.</p>

Profesionales (saber hacer)

Identificar y comprender el alcance de las obligaciones y derechos de las partes en las relaciones jurídicas que se desarrollan en la empresa. Capacidad para redactar documentos jurídicos, contratos, informes, títulos valor, etc.

III. TEMAS Y CONTENIDOS

Tema 1: Títulos-valores

I. Teoría del título-valor: referencia general y noción de título de crédito. II. La utilidad de los títulos-valor en el tráfico crediticio. III. Caracterización de algunas figuras próximas al título valor. IV. Rasgos configuradores y sistemática del régimen español de los títulos valor: ley de circulación y modalidades de representación de derechos. V. Circulación de títulos en mercados: capitalismo de valores e instrumentos financieros. VI. Reglas fundamentales del derecho de los títulos valor: emisión y circulación. Ejercicio de los derechos incorporados. VII. La letra de cambio

Tema 2: Pago de la letra y acciones cambiarias

I. El vencimiento de la letra de cambio. II. El pago de la letra de cambio por el librado. III. Las consecuencias de la falta de pago. IV. Pago en vía de regreso. V. Pago por intervención. VI. Acciones judiciales para exigir el pago. VII. Excepciones oponibles al pago de la letra.

Tema 3: El cheque y otros títulos cambiarios

I. El Cheque: 1.1. Características y presupuestos jurídicos. 1.2. Requisitos formales del cheque. 1.3. Circulación y pago. 1.4. Acciones derivadas del impago. 1.5. Cheques especiales. II. Otros títulos cambiarios: 2.1. El Pagaré. 2.2. Títulos cambiarios impropios.

Tema 4: Obligaciones mercantiles

I. Fuentes de las obligaciones mercantiles. II. Régimen especial de las obligaciones mercantiles: 2.1 Tiempo de cumplimiento y mora. 2.2. Devengo de intereses. 2.3 Solidaridad. 2.4 Prescripción. III. Características del régimen general de los contratos mercantiles: 3.1 Perfección del contrato mercantil. 3.2 Forma. 3.3 Prueba. 3.4 Interpretación. 3.5 Cláusula penal. IV. Contratación con condiciones generales: 4.1 Función económica de las condiciones generales. 4.2 Régimen jurídico de las condiciones generales. V. Contratos de consumo. VI. Contratación internacional.

Tema 5: Compraventa mercantil

I. Contratos de compraventa mercantil. 1. Concepto. Contenido. 2. Cláusulas de garantía. Transmisión de riesgos. II. Compraventas especiales. 1.- Ventas a plazo. 2.- Ventas en la ley de ordenación de comercio minorista. 3. Compraventa internacional. III. Contrato de suministro.

Tema 6: Contratos de colaboración

I. El contrato de *joint venture*. II. El contrato de cuentas en participación. III. El contrato de comisión. Elementos. Contenido. Clases. IV. El contrato de agencia.

Tema 7: Contratos de distribución

I.- Introducción. II.- Contrato estimatorio. III.- Contrato de distribución. 1.- Formación de los contratos de distribución. 2.- Contenido y modificación. 3.- Duración y extinción. Régimen de indemnizaciones. IV. Particularidades del contrato de distribución en exclusiva. V.- Contrato de franquicia.

Tema 8: Contrato de prestación de servicios

1. Introducción. 2. Concepto. 3. Marco jurídico y mercantilidad. 4. Categorías. 5. Contrato de gestión empresarial. 5.1 Contrato de ingeniería (*engineering*). 5.1.1 Concepto. 5.1.2 Categorías. 5.1.3 Marco jurídico. 5.1.4 Contratación. 5.1.5 Obligaciones de las partes. 5.2 Contrato de colaboración externa empresarial (*outsourcing*). 5.2.1 Concepto. Categorías. Obligaciones de las partes. 5.3 Contrato publicitario. 5.3.1 Concepto. Categorías. Marco jurídico Invitación a contratar y oferta contractual. Cláusulas nulas. 5.4 Contrato de comercialización (*merchandising*). Concepto. Categorías. Obligaciones de las partes. 6. Contrato de prestación de servicios profesionales. 6.1 Contrato de prestación de servicios jurídicos. Concepto. Titulación y colegiación. Formas de ejercicio de la abogacía. 6.1.6 Obligaciones de las partes. 6.2 Contrato de prestación de servicios médicos.

Tema 9: Contrato de obra

1. Introducción. 2.- Concepto. 3.- Carácter civil o mercantil del contrato. 4.- Distinción de otras figuras contractuales. 5.- Objeto. 6.- Precio. Modos de determinar el precio. 7.- Forma. 8.- Obligaciones de las partes. Obligaciones del contratista. Entregar la obra en el plazo pactado. 9.- Subcontrato. 10.- Obligaciones del comitente. Cooperación. Pago del precio. Derecho de retención. Crédito refaccionario. Acción directa. 11.- La propiedad de la obra. 12.- Riesgos. 13.- Extinción de la obra.

Tema 10: Contratos de garantía

1. Introducción. 2. Elementos generales. 2.1 Objeto. 2.2 Causa. 2.3 Categorías. 3. Garantías personales. 3.1 Introducción. 3.2 La fianza. 3.3 Garantías a primer requerimiento o a primera demanda. 3.4 La Carta de Patrocinio o *Comfort Letter*. 3.5. Ejecución de la fianza y de la garantía a primer requerimiento. 4. Garantías reales. 4.1 Introducción. 4.2 Prenda de derecho común. 4.3 Prenda constituida con arreglo al Código Civil de Cataluña. 4.4 La garantía financiera. 4.5 Hipoteca en garantía de obligaciones mercantiles. 4.5.1 Concepto. 4.5.2 Marco jurídico y mercantilidad de la hipoteca en garantía de obligaciones mercantiles. 4.6 Hipoteca mobiliaria. 4.7 Hipoteca naval.

Tema 11: Contratos del mercado de valores. Mercados primarios y secundarios

1.- El sistema financiero. 2.- El mercado primario de valores. El valor negociable. Las ofertas públicas de suscripción y venta de valores. 3.- Los mercados secundarios de valores y sus negocios. Admisión a negociación de valores. La contratación bursátil. La liquidación de operaciones bursátiles. 4.- Sujetos del mercado de valores. 5.- Normas de conducta en los mercados de valores y protección del inversor. Régimen disciplinario del mercado de valores

Tema 12: Mercado de crédito: Contratación bancaria

1. Las entidades de crédito. El sistema bancario español. 2.- Características de los contratos bancarios. 3.- Operaciones activas. Préstamo y apertura de crédito. El descuento. Leasing y Factoring. 4.- Operaciones pasivas. Depósito mercantil y depósito bancario. 5.- Operaciones neutras. Servicios bancarios de pagos (con referencia a la Ley de servicios de pago). Transferencia. Giro. Cuenta corriente bancaria. Tarjetas de crédito.

Tema 13: Contrato de seguro

1. Introducción. 2.- Concepto de contrato de seguro. Caracteres. 3.- Partes y elemento subjetivo del contrato de seguro. 4.- Los elementos esenciales en el contrato de seguro: el riesgo y el interés. 4.1.- El riesgo. 4.2.- El interés. 5.- La póliza. 6.- Obligaciones y deberes de las partes. 6.1.- Obligaciones y deberes del tomador. 6.2.- Obligaciones del asegurador. 7.- Tipología de contratos de seguros. 7.1.- Seguros contra daños. 7.1.1.- Seguro contra incendios. 7.1.2.- Seguro contra el robo. 7.1.3.- Seguro de transporte terrestre. 7.1.4.- Seguros de responsabilidad civil. 7.1.5. Seguro de crédito. 7.1.6.- Seguro de caución. 7.2.- Seguros de personas. 7.2.1.- Seguros de vida. 7.2.2.- Seguro de accidentes. 7.2.3.- Seguro de enfermedad y seguro de asistencia sanitaria.

Tema 14: Contrato de transporte

1. Introducción. 2. Ordenación del transporte: convenios internacionales y Derecho europeo. 3. El contrato de transporte terrestre. Concepto y naturaleza. Clases de transporte. 3.1. Concepto y naturaleza. 3.2. Clases de transporte. 4. Elementos del contrato. Personales: porteador, cargados y destinatario. Comisionistas y Agencias de transporte. Reales: carga y precio. Formales: carta y declaración de porte. Contenido: entrega de la carga al porteador y porte. Derecho de disposición del cargador. Llegada de la carga y privilegio del porteador. Extinción del contrato.

IV. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

Libros de texto

Contratación mercantil, en *Fundamentos de Derecho Empresarial*, vol. III., [SÁNCHEZ GRAELLS (Coord.)], Cizur Menor, 2012. [reimpresión 2013]

Bibliografía Complementaria

Libros de texto

Lecciones de Derecho Mercantil. Menéndez (Dir.), Cizur Menor, Civitas, 2015.

Curso de Derecho Mercantil, II, Madrid, 2006 (Uría/Menéndez Dirs.).

Instituciones de Derecho Mercantil II, Aranzadi, Cizur Menor, 2015.

V. METODOLOGÍA DOCENTE

Metodología presencial: Actividades

- **Clases magistrales:** actividad presencial que persigue presentar al estudiante los contenidos de la asignatura, facilitándole la comprensión de los conceptos más complicados de forma que puedan abordar su estudio y el desarrollo de los casos propuestos.
- **Clases prácticas:** actividad presencial en la que los alumnos, con ayuda del profesor, resuelven problemas o casos prácticos previamente planteados por el profesor

Metodología no presencial: Actividades

- **Estudio personal** del alumno.
- **Resolución de casos:** trabajo que los alumnos, de forma individual o en grupo, realizan fuera de clase, para resolver los ejercicios, problemas o casos propuestos por el profesor (tres máximo).

VI. RESUMEN DE HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO			
Actividad	Nº horas presenciales	Nº horas no presenciales	Total horas
Clases magistrales	50	50	100
Clases prácticas	10	20	30
Evaluación: examen	(3)	20	20+(3)
Evaluación: revisión de examen	(0,5)		(0,5)
CRÉDITOS ECTS: 6	60 + (3,5)	90	150 + (3,5)

VII. EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Competencias Genéricas	Indicadores	Peso en la evaluación
Caso práctico, test, presentaciones, etc.	<ul style="list-style-type: none"> -Resolución de problemas -Capacidad de aprender -Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica, obteniendo resultados -Competencias específicas 	<ul style="list-style-type: none"> - Calidad de la documentación - Correcto manejo de las fuentes - Dominio del lenguaje jurídico - Destreza en la exposición de las ideas y argumentos - Comprensión del problema - Elección de las normas legales aplicables - Calidad de la presentación 	20-30 %
EXAMEN FINAL	<ul style="list-style-type: none"> -Resolución de problemas -Capacidad de aprender -Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica, obteniendo resultados -Competencias específicas 	<ul style="list-style-type: none"> - Dominio de los conceptos teóricos estudiados - Claridad en la explicación - Corrección gramatical - Dominio del lenguaje jurídico - Destreza en la exposición de las ideas y argumentos - Comprensión del problema - Elección de las normas legales aplicables - Argumentación jurídica de la solución 	70-80 %

Calificaciones
<p>1) <u>Examen final escrito/oral</u> (70-80%) cuyos contenidos pueden ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> - desarrollo de cuestiones del programa - preguntas de opción múltiple (tipo test) - resolución de casos prácticos y problemas jurídicos <p>Aprobar el examen es requisito necesario para aprobar la asignatura y para computar la calificación obtenida en las actividades de evaluación continua</p> <p>2) <u>Resolución casos prácticos y otras pruebas de evaluación continua (test, presentaciones, etc.)</u> (20-30%)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alumnos de intercambio (outgoings): El examen final representa el 100% de la calificación - Alumnos de segunda convocatoria, de carácter extraordinario, se mantendrá el cómputo de las actividades de evaluación continua aprobadas a lo largo del curso. Si estas actividades no se hubieran realizado o su evaluación fuera de suspenso, para la calificación final se tendrá en cuenta únicamente la nota del examen teórico-práctico. - Alumnos de tercera y ulteriores convocatorias: El examen final representa el 100% de la calificación

