

I. FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	Contratación mercantil
Titulación	Grado en Derecho
Curso	4º E-1 BL y 5º E-3 – 5º E-5
Carácter	Cuatrimestral
Créditos ECTS	6
Departamento	Derecho Económico y Social
Área	Derecho Mercantil
Profesores	Dr. D. Javier Ibáñez Jiménez Dr. D. Bruno Martín Baumeister Dr. D. Pablo Sanz Bayón Dr. D. Rafael Sebastián Quetglas Dña. Mónica Martín de Vidales Godino
Datos del profesorado	
Profesor	Dr. D. Javier Ibañez Jiménez
Grupo	5º E-3 A y 5º E-3 D
e-mail	jibanez@comillas.edu
Despacho	ED-413
Datos del profesorado	
Profesor	Dña. Mónica Martín de Vidales Godino
Grupo	5º E-3 B
e-mail	monica.martin.de.vidales@garrigues.com
Despacho	Sala de profesores 5ª Planta
Datos del profesorado	
Profesor	Dr. D. Bruno Martin Baumeister
Grupo	4º E-1 BL
e-mail	bruno.martin@comillas.edu
Despacho	Decanato Facultad de Derecho
Datos del profesorado	

Profesor	Dr. D. Rafael Sebastián Quetglas
Grupo	5º E-3 C
e-mail	rsq@uria.com
Despacho	Sala de profesores 5ª Planta
Datos del profesorado	
Profesor	Dr. D. Pablo Sanz Bayón
Grupo	5º E-5 RI
e-mail	psbayon@comillas.edu
Despacho	ED-238
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 (CGI 05)</p> <p>Capacidad de aprender, autonomía en el aprendizaje (CGS 11)</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)
<p>Identificar y comprender el alcance de las obligaciones y derechos de las partes en las</p>

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-valor
I. Noción y características de los título-valor. II. Función de los título-valor. III. Clases de títulos-valor IV. Títulos-valor impropios.
Tema 2: La letra de cambio
I. Concepto y características. Sistemas cambiarios II. Elementos personales. Capacidad cambiaria y representación. III Requisitos formales. IV. Aceptación y circulación de la letra de cambio V. El aval cambiario. VI. El pago de la letra de cambio. VII. Acciones y excepciones cambiarias.
Tema 3: El pagaré y el cheque
I. El Pagaré. Características. Elementos personales. Requisitos formales. Régimen jurídico. II El Cheque. Características. Requisitos formales del cheque. Circulación y pago. Acciones derivadas del impago. Cheques especiales.
Tema 4: Obligaciones y contratos 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. El contrato mercantil. 3.1. La perfección de los contratos mercantiles. 3.2. La forma. 3.3. La prueba. 3.4. Interpretación de los contratos mercantiles. 3.5. Contratos con cláusula penal. IV Contratación con condiciones generales. V. Los contratos con consumidores. VI. Contratación internacional. VII. Contratación electrónica.
Tema 5: El contrato de compraventa y contratos afines
I. Contrato de compraventa mercantil. 1. Concepto. Contenido. 2. Cláusulas de garantía. 3. Transmisión de riesgos. II. Compraventas especiales. 1.- Ventas a plazo. 2.- Ventas en la ley de ordenación de comercio minorista. 3. Compraventa internacional. 4. Compraventa de empresa (remisión). III. Otros contratos afines a la compraventa. Contrato de suministro. La transferencia de créditos.
Tema 6: Contratos de colaboración
I. El contrato de comisión. Elementos. Contenido. Clases. II. El contrato de agencia. III. Otras formas de colaboración. El contrato de <i>joint venture</i> . El contrato de cuentas en participación.
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: Contratos de obra y servicios
1. Concepto, marco jurídico y mercantilidad. 2. Diferencias y distinción con otras figuras contractuales 3. Contratos de servicios. 3.1. Servicios de gestión empresarial. 3.2. Servicios publicitarios. 3.3. Servicios profesionales. Especial referencia a servicios jurídicos. 3.4. Extinción de los contratos de servicios. 4. Contratos de obra. 4.1. Objeto. 4.2. Medios de determinación del precio. 4.3. Obligaciones y Derechos de las partes. 4.4. Transmisión de riesgos y propiedad. 4.5. Subcontrato.

4.6. Extinción de los contratos de obra
Tema 9: Contratos de garantía
1. Introducción. 2. Elementos generales. Objeto. Causa. 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 <i>Comfort Letter</i> . 3.5. Ejecución de la fianza y de la garantía a primer requerimiento. 4. Garantías reales. 4.1 Introducción. 4.2. Contrato de prenda. Clases de prendas mercantiles. 4. Contrato de hipoteca
Tema 10: Contratos del mercado de valores.
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. 4.- Sujetos del mercado de valores. 5.- Normas de conducta en los mercados de valores. Régimen disciplinario del mercado de valores
Tema 11: Mercado de crédito
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. El <i>Leasing</i> . El <i>Factoring</i> . 4.- Operaciones pasivas. Depósito mercantil y depósito bancario. 5.- Operaciones neutras. Servicios bancarios de pagos. Transferencia. Giro. Cuenta corriente bancaria. Tarjetas de crédito. 6.- Alternativas a la financiación bancaria.
Tema 12: Contrato de seguro
1. Introducción. 2.- Concepto de contrato de seguro. Caracteres. 3.- Elementos del contrato. Elementos personales. El riesgo. El interés. La prima. 4.- Documentación del contrato: la póliza. 5.- Obligaciones y deberes de las partes. 6.- Tipos de contratos de seguros. 6.1.- Seguros contra daños. Seguro contra incendios. Seguro contra el robo. Seguro de transporte terrestre. Seguros de responsabilidad civil. Seguro de crédito. Seguro de caución. 6.2.- Seguros de personas. Seguros de vida. Seguro de accidentes. Seguro de enfermedad y seguro de asistencia sanitaria.
Tema 13: Contrato de transporte
1. Introducción. 2. Marco legal. 3. Clases de transporte. 4. El contrato de transporte terrestre de mercancías. 4.1. Concepto y naturaleza. 4.2. Elementos del contrato. Personales: porteador, cargador y destinatario. Comisionistas y Agencias de transporte. Reales: carga y precio. Formales: carta y declaración de porte. 4.3. Contenido del contrato. 4.4. Responsabilidad del porteador o transportista.

IV. BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía
Libros de texto
<i>Fundamentos de Derecho Empresarial. Contratación mercantil.</i> Tomo III. [SÁNCHEZ GRAELLS (Coord.)], Cizur Menor, 2012. [reimpresión 2013]
<i>Lecciones de Derecho Mercantil II</i> , [Menéndez / Rojo(Dirs.)], Thomson Reuters- Civitas, (última edición)
<i>Instituciones de Derecho Mercantil II</i> , Sánchez Calero, Aranzadi, (última edición).

V. METODOLOGÍA DOCENTE

Metodología presencial: Actividades
<ul style="list-style-type: none">- Clases magistrales: el profesor hará una presentación en clase de los contenidos del programa, facilitando 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
<ul style="list-style-type: none">- 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

