

Facultad de Derecho

## GUÍA DOCENTE DE LA ASIGNATURA

G471 - Contratación Mercantil

Doble Grado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas  
Obligatoria. Curso 3

Grado en Derecho  
Obligatoria. Curso 3

Curso Académico 2022-2023

### 1. DATOS IDENTIFICATIVOS

Título/s	Doble Grado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas		Tipología y Curso	Obligatoria. Curso 3 Obligatoria. Curso 3
Centro	Facultad de Derecho			
Módulo / materia	MATERIA DERECHO MERCANTIL			
Código y denominación	G471 - Contratación Mercantil			
Créditos ECTS	6	Cuatrimestre	Cuatrimestral (2)	
Web				
Idioma de impartición	Español	English friendly	Sí	Forma de impartición Presencial

Departamento	DPTO. DERECHO PRIVADO			
Profesor responsable	JORGE LUIS TOMILLO URBINA			
E-mail	jorge.tomillo@unican.es			
Número despacho	Edificio de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales. Planta: + 1. DESPACHO (D153)			
Otros profesores	MARIA EUGENIA FERNANDEZ FERNANDEZ			

### 2. CONOCIMIENTOS PREVIOS

Se recomienda el repaso de las asignaturas vinculadas con el estudio de la teoría general de las obligaciones y contratos en el ámbito privado

### 3. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PLAN DE ESTUDIOS TRABAJADAS

#### Competencias Genéricas

Razonamiento crítico y creativo. El alumnado sabrá desarrollar sus propias valoraciones a partir de una reflexión sistemática sobre los fundamentos en los que se asientan las ideas, juicios y acciones, y las consecuencias de las acciones propias y ajenas. Igualmente, sabrá desarrollar de modo sistemático enfoques originales en la realización de las tareas y proyectos académicos y profesionales.

Capacidad de abstracción, análisis, síntesis y resolución de problemas. El alumno utilizará conceptos para identificar, describir y definir realidades complejas y sabrá distinguir las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios significativos y establecer relaciones con elementos externos a la situación planteada para proponer una resolución de forma efectiva.

Capacidad de organización y gestión de la información. El alumnado determinará eficazmente los objetivos, prioridades, métodos y controles para desempeñar tareas mediante la planificación de las actividades con los plazos y medios disponibles, y sabrá estructurar, recoger, procesar y obtener resultados de una información dada.

#### Competencias Específicas

Capacidad para el manejo de fuentes jurídicas (legales, jurisprudenciales y doctrinales)

Capacidad de leer e interpretar textos jurídicos

Capacidad de redactar escritos jurídicos

### 3.1 RESULTADOS DE APRENDIZAJE

-Adecuada utilización de los instrumentos jurídicos en el planteamiento y resolución de cuestiones y problemas relacionados con la contratación mercantil.

### 4. OBJETIVOS

En esta asignatura se aborda el estudio de los instrumentos jurídicos de que el empresario dispone para el desarrollo de su actividad. Fundamentalmente centrada en el fenómeno de la contratación mercantil, la asignatura se detiene en el estudio de las especialidades de los contratos mercantiles así como en el estudio de los tipos contractuales más utilizados en la práctica empresarial para dedicar atención, en segundo término, a los títulos valores.

### 5. MODALIDADES ORGANIZATIVAS Y MÉTODOS DOCENTES

ACTIVIDADES	HORAS DE LA ASIGNATURA
<b>ACTIVIDADES PRESENCIALES</b>	
<b>HORAS DE CLASE (A)</b>	
- Teoría (TE)	39
- Prácticas en Aula (PA)	
- Prácticas de Laboratorio Experimental(PLE)	
- Prácticas de Laboratorio en Ordenador (PLO)	21
- Prácticas Clínicas (CL)	
Subtotal horas de clase	60
<b>ACTIVIDADES DE SEGUIMIENTO (B)</b>	
- Tutorías (TU)	10
- Evaluación (EV)	5
Subtotal actividades de seguimiento	15
<b>Total actividades presenciales (A+B)</b>	<b>75</b>
<b>ACTIVIDADES NO PRESENCIALES</b>	
Trabajo en grupo (TG)	15
Trabajo autónomo (TA)	60
Tutorías No Presenciales (TU-NP)	
Evaluación No Presencial (EV-NP)	
<b>Total actividades no presenciales</b>	<b>75</b>
<b>HORAS TOTALES</b>	<b>150</b>

6. ORGANIZACIÓN DOCENTE													
CONTENIDOS		TE	PA	PLE	PLO	CL	TU	EV	TG	TA	TU- NP	EV- NP	Semana
1	<p>TEMA 1. OBLIGACIONES Y CONTRATOS MERCANTILES</p> <p>I.- Consideración general de las obligaciones mercantiles. Fuentes de las obligaciones mercantiles.</p> <p>II.- Especialidades de las obligaciones mercantiles: 1) Configuración expeditiva de los términos. 2) Exigibilidad de las obligaciones mercantiles. 3) La constitución en mora. 4) El cómputo de los plazos. 5) Obligaciones con cláusula penal. 6) El problema de la solidaridad mercantil. 7) Transmisión de posiciones globales. 8) Prescripción de las obligaciones mercantiles.</p> <p>III.- Especialidades de los contratos mercantiles: 1) La categoría de los contratos de empresa. 2) La perfección del contrato. La contratación entre ausentes. El silencio en la contratación mercantil. 3) La forma y la prueba de los contratos mercantiles.</p> <p>IV.- Contratación con consumidores: 1) Concepto jurídico de consumidor 2) Especialidades de la contratación con consumidores</p>	5,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	8,00	0,00	0,00	1-2
2	<p>TEMA 2. LA CONTRATACIÓN MERCANTIL EN RÉGIMEN DE CONDICIONES GENERALES</p> <p>I.- Las condiciones generales en la contratación mercantil: 1) Consideración general. 2) Concepto legal 3) Ámbito de aplicación 4) Requisitos de incorporación 5) Reglas de interpretación</p> <p>II.- El control de las condiciones generales de la contratación: 1) Consideración general. 2) Acciones individuales: no incorporación al contrato y nulidad de pleno derecho. 3) La regla "vitiatur sed non vitiat" y la integración de la parte del contrato afectada. 4) Acciones colectivas: cesación, retractación y acción declarativa de condiciones generales.</p>	4,00	0,00	0,00	2,00	0,00	1,00	1,00	1,00	6,00	0,00	0,00	3-4
3	<p>TEMA 3. LA COMPRAVENTA MERCANTIL</p> <p>I.- El contrato de compraventa mercantil: 1) Concepto. 2) Perfección del contrato. 3) El problema de la mercantilidad de la reventa. 4) La mercancía y el precio. 5) Obligaciones del vendedor: entrega y saneamiento. La cláusula de garantía. Especial referencia a la garantía en las ventas de bienes de consumo. 6) Obligaciones del comprador: pago del precio y recepción de la mercancía. 7) La transmisión de la propiedad y de los riesgos. 8) El incumplimiento del contrato. 9) Compraventa en tienda o almacén y en feria o mercado.</p>	4,00	0,00	0,00	3,00	0,00	1,00	0,00	2,00	8,00	0,00	0,00	6-7

4	<p>TEMA 4.- CONTRATOS DE COLABORACIÓN</p> <p>I.- El contrato de comisión: 1) Concepto y formas de ejecución. 2) Contenido del contrato. 3) Supuestos especiales. Efectos de la comisión de compra y venta. Comisión de garantía. Comisión de transporte. 4) La prohibición de autoentrada y aplicación. 5) Extinción del contrato.</p> <p>II.- El contrato de mediación: 1) Concepto y función económica. 2) Contenido del contrato. 3) Extinción.</p> <p>III.- El contrato de agencia: 1) Función económica, concepto y clases. 2) Contenido y forma. 3) Extinción.</p>	3,00	0,00	0,00	2,00	0,00	1,00	1,00	2,00	4,00	0,00	0,00	8
5	<p>TEMA 5.- CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN</p> <p>I.- Consideración general: 1) La categoría de los contratos de distribución. 2) El contrato estimatorio. 3) El contrato de suministro.</p> <p>II.- El contrato de concesión: 1) Concepto y distinción de figuras afines. 2) Contenido del contrato. 3) Extinción.</p> <p>III.- El contrato de franquicia: 1) Concepto y caracteres. 2) Contrato de franquicia, propiedad industrial y derecho de la competencia. 3) Extinción del contrato.</p>	3,00	0,00	0,00	2,00	0,00	1,00	0,00	2,00	4,00	0,00	0,00	9
6	<p>TEMA 6. LOS CONTRATOS DE FINANCIACIÓN</p> <p>I.- El contrato de préstamo: 1) Concepto y requisitos de mercantilidad. 2) Clases de préstamos. 3) Contenido del contrato.</p> <p>II.- El contrato de cuenta corriente comercial: 1) Concepto y función. 2) Requisitos del contrato. 3) Contenido y efectos del contrato.</p> <p>III.- El contrato de "leasing" o de arrendamiento financiero: 1) Concepto, estructura y clases. 2) Naturaleza y delimitación de figuras afines. 3) Régimen jurídico. 4) Incumplimiento del arrendatario y acción ejecutiva especial.</p> <p>IV.- El contrato de "factoring": 1) Concepto y función económica. 2) Clases. 3) Régimen jurídico del contrato.</p> <p>V.- El contrato de "confirming": 1) Concepto y función económica. 2) Relaciones jurídico-obligacionales entre la entidad financiadora y el empresario financiado. 3) Relaciones jurídico-obligacionales entre la entidad financiadora y los proveedores del empresario financiado</p> <p>VI.- Contratos bancarios: 1) Operaciones activas: apertura de crédito y crédito documentario 2) Operaciones pasivas: los depósitos bancarios. 3) Operaciones de servicio e intermediación</p>	5,00	0,00	0,00	4,00	0,00	1,00	1,00	2,00	6,00	0,00	0,00	10

7	<p>TEMA 7.- LOS CONTRATOS DE GARANTÍA</p> <p>I.- Garantías personales: 1) La fianza como referencia troncal: su mercantilidad. 2) Garantías personales atípicas: del "Garantienvortrag" al aval "a prima richiesta". 3) Las cartas de patrocinio o "comfort letters".</p> <p>II.- La prenda: especialidades mercantiles del contrato de prenda</p> <p>III.- La hipoteca: especialidades mercantiles del contrato de hipoteca</p>	3,00	0,00	0,00	1,00	0,00	1,00	0,00	0,00	4,00	0,00	0,00	3
8	<p>TEMA 8.- EL SEGURO</p> <p>I.- La ordenación del seguro: 1) Consideración general: ordenación y supervisión de los seguros privados. 2) Las entidades de seguros. 3) Producción y mediación de seguros.</p> <p>II.- El contrato de seguro: 1) Orígenes y función económica. 2) Concepto y caracteres. 3) Clases. 4) Elementos personales del contrato. 5) Elementos reales: el interés y el riesgo. La prima. 6) Formación y documentación del contrato: la póliza.</p> <p>III.- El seguro contra daños: 1) Objeto asegurado, interés asegurado y suma asegurada. 2) Seguro pleno, sobreseguro e infraseguro. 3) Seguro múltiple, seguro cumulativo y coaseguro. 4) Contenido del contrato. 5) La indemnización y el daño. 6) La subrogación del asegurador. 7) Resolución del contrato. 8) Los ramos del seguro contra daños.</p> <p>IV.- El seguro de personas: 1) Consideración general. 2) El seguro de vida. Concepto y clases. 3) Elementos personales y reales del seguro de vida: el beneficiario. 4) Contenido del contrato de seguro de vida: reducción, rescate y pignoración de la póliza. Anticipos sobre las pólizas. 5) Seguro de accidentes. 6) Seguro de enfermedad.</p> <p>V.- El reaseguro: 1) Concepto y función económica. 2) Clases de reaseguro. 3) Estructura y contenido del contrato.</p>	5,00	0,00	0,00	3,00	0,00	1,00	1,00	2,00	8,00	0,00	0,00	3

9	<p>TEMA 9. EL TRANSPORTE</p> <p>I.- La ordenación del transporte: 1) Función económica. 2) Régimen legal.</p> <p>II.- El contrato de transporte: 1) Concepto y caracteres. 2) Clases de transporte.</p> <p>III.- Elementos del contrato: 1) Elementos personales: el porteador, el cargador, el destinatario. 2) Elementos reales: la mercancía y el precio. 3) Elementos formales: la carta de porte, la declaración de porte, el talón de ferrocarril.</p> <p>IV. Contenido del contrato: 1) Obligaciones del cargador y del porteador en la fase de expedición. 2) La prestación de transporte y el derecho de disposición del cargador. 3) Derechos y obligaciones del destinatario. 4) El privilegio del porteador. 5) La responsabilidad del porteador: Supuestos. Limitación. Modificación convencional. 6) Las Juntas Arbitrales del Transporte.</p> <p>V.- El transporte de personas y el transporte ferroviario.</p>	3,00	0,00	0,00	2,00	0,00	1,00	0,00	2,00	6,00	0,00	0,00	3
10	<p>TEMA 10.- LOS TÍTULOS-VALOR</p> <p>I.- Introducción: 1) Función económica de los títulos-valor: la circulación de los derechos. 2) Concepto y características del título-valor. 3) Clasificación de los títulos-valor: títulos nominativos, títulos al portador y títulos a la orden</p> <p>III.- La letra de cambio: 1) Consideración general. 2) Requisitos de forma: esenciales no suplidos, esenciales suplidos y potestativos. 2) Letra incompleta y letra en blanco. 3) Duplicados y copias de la letra. 4) Falsedad y falsificación de la letra. 5) La aceptación de la letra. Efectos de la aceptación y de su denegación. 6) Aceptación de la letra y provisión de fondos. 7) El endoso de la letra. Requisitos formales. Endoso al portador y endoso en blanco. Efectos del endoso: traslación, legitimación y garantía. Endosos limitados: endoso de apoderamiento y endoso de garantía. 8) La falta de pago de la letra: el protesto, las acciones cambiarias, las excepciones cambiarias</p> <p>V.- El cheque: 1) Concepto y Caracteres.</p> <p>VI.- El pagaré: 1) Concepto, caracteres y función económica. 2) Particularidades de su disciplina jurídica.</p>	4,00	0,00	0,00	2,00	0,00	1,00	1,00	2,00	6,00	0,00	0,00	3
<b>TOTAL DE HORAS</b>		<b>39,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>21,00</b>	<b>0,00</b>	<b>10,00</b>	<b>5,00</b>	<b>15,00</b>	<b>60,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	
Esta organización tiene carácter orientativo.													

TE	Horas de teoría
PA	Horas de prácticas en aula
PLE	Horas de prácticas de laboratorio experimental
PLO	Horas de prácticas de laboratorio en ordenador
CL	Horas de prácticas clínicas
TU	Horas de tutoría
EV	Horas de evaluación
TG	Horas de trabajo en grupo
TA	Horas de trabajo autónomo
TU-NP	Tutorías No Presenciales
EV-NP	Evaluación No Presencial



**7. MÉTODOS DE LA EVALUACIÓN**

Descripción	Tipología	Eval. Final	Recuper.	%
Examen parcial	Examen escrito	Sí	No	30,00
Calif. mínima	0,00			
Duración				
Fecha realización	En torno a la mitad del cuatrimestre de acuerdo con el desarrollo del programa			
Condiciones recuperación				
Observaciones				
Examen final teórico	Examen escrito	Sí	Sí	30,00
Calif. mínima	5,00			
Duración				
Fecha realización	Fecha fijada por la Junta de Centro (mes de junio)			
Condiciones recuperación	convocatoria de julio			
Observaciones	La recuperación tendrá lugar en la convocatoria de julio (no se guardará la nota del parcial)			
Evaluación práctica	Examen escrito	Sí	Sí	40,00
Calif. mínima	5,00			
Duración				
Fecha realización	Junto al examen final			
Condiciones recuperación	Convocatoria de julio			
Observaciones				
<b>TOTAL</b>				<b>100,00</b>
<b>Observaciones</b>				
<p>Con el objetivo de fomentar un conocimiento global, siquiera medio, del contenido del programa, evitando técnicas de estudio aleatorias, se introduce como requisito para obtener el aprobado de la asignatura, sea cual sea la nota media aritmética del conjunto de los métodos de evaluación, la necesidad de superar la nota mínima de la parte teórica.</p> <p>Si debido a la situación sanitaria no fuera posible realizar la evaluación no presencial, se realizará la evaluación de manera no presencial a través de la plataforma Moodle modificando los porcentajes como sigue: examen parcial 40 %; final teórico 40 % y evaluación práctica 20 %</p>				
<b>Criterios de evaluación para estudiantes a tiempo parcial</b>				
Los estudiantes a tiempo parcial podrán presentarse a la evaluación final en condiciones de igualdad con el resto de alumnos.				

**8. BIBLIOGRAFÍA Y MATERIALES DIDÁCTICOS**

<b>BÁSICA</b>
SANCHEZ CALERO, F.: Principios de derecho mercantil BROSETA PONT, M/ MARTÍNEZ SANZ, F.: Manual de derecho mercantil, tomo II JIMÉNEZ SANCHEZ, G.: (coord.): Derecho mercantil II
<b>Complementaria</b>

**9. SOFTWARE**

PROGRAMA / APLICACIÓN	CENTRO	PLANTA	SALA	HORARIO
-----------------------	--------	--------	------	---------

#### 10. COMPETENCIAS LINGÜÍSTICAS

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Comprensión escrita                            | <input type="checkbox"/> Comprensión oral |
| <input type="checkbox"/> Expresión escrita                              | <input type="checkbox"/> Expresión oral   |
| <input type="checkbox"/> Asignatura íntegramente desarrollada en inglés |   |

**Observaciones**