

## 1. FICHA TÉCNICA

CURSO ACADÉMICO: 2019-2020

ASIGNATURA: Derecho Mercantil II

PROFESOR(ES): Prof. Dr. D. Fernando Díez Estella

CURSO: 4

TPO: OP

CÓDIGO: 000006584

CRÉDITOS ECTS: 4,0

PLAN DE ESTUDIOS: 2019

UNIVERSIDAD: CES Villanueva

FACULTAD O ESCUELA:

TITULACIÓN:

ÁREA DE CONOCIMIENTO: -

ÚLTIMA REVISIÓN: 12/08/2019 12:18:17

## 2. DATOS GENERALES

### OBJETIVOS GENERALES

#### Teóricos

La asignatura tiene por objeto el conocimiento de la Contratación Mercantil.

Por ello, tras realizar una introducción al concepto de contrato y su normativa básica, se examinará la contratación mercantil con especial referencia a las normas de protección al consumidor, los contratos mercantiles que presentan características especiales, para terminar con los contratos bancarios, bursátiles y del seguro.

conocimientos previos recomendados :

Haber cursado las asignaturas de Derecho de la Empresa y Derecho Mercantil I.

resultados de aprendizaje:

a. Naturaleza de la empresa y su relación con el entorno económico inmediato y mediato, nacional e internacional: Conocer el

Ordenamiento Jurídico básico e instituciones de Derecho.

b. Métodos y técnicas de dirección y organización de empresas, en particular, decisiones de política y estrategia comercial, selección de proyectos de inversión, modelos de cartera, estructura de financiación, coste de capital, combinación de riesgo-rentabilidad.

c. Conocimientos instrumentales.

#### Prácticos

### COMPETENCIAS QUE SE DESARROLLAN

Genéricas: CG2; CG3

Transversales: CT1; CT4

Específicas:CE3; CE6

### CONTENIDOS DEL PROGRAMA

#### PRIMERA PARTE: RÉGIMEN GENERAL DE LA CONTRATACIÓN

##### Tema 1: EL CONTRATO

- I. El concepto de contrato.
  1. Las transformaciones modernas del contrato.
  2. Clases de contratos.
- II. Los elementos o requisitos del contrato.
  1. La capacidad para contratar y el consentimiento contractual.
  2. El objeto del contrato: requisitos.
  3. La causa del contrato.
  4. La forma del contrato.
- III. La formación del contrato.
  1. Los tratos preliminares y la responsabilidad precontractual.
  2. La perfección del contrato: oferta y aceptación.
  3. El precontrato.
- IV. La contratación electrónica.
  1. El contrato electrónico.
  2. El régimen jurídico de la contratación electrónica.
  3. La firma electrónica.
- V. La interpretación del contrato.

ordenación.
- VI. La eficacia del contrato: Entre partes y frente a terceros.
  1. El contrato en favor de tercero.
  2. La ineficacia del contrato: nulidad, anulabilidad y rescisión.
- VII. Las condiciones generales de la contratación

## **Tema 2: CONTRATOS CELEBRADOS CON LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS**

- I. Consideraciones generales
- II. Información previa
- III. Celebración del contrato
- IV. El derecho de desistimiento
- V. Condiciones generales y cláusulas abusivas

## **SEGUNDA PARTE: CONTRATOS EN PARTICULAR**

### **Tema 3: CONTRATOS DE COMERCIO MINORISTA**

- I. Consideraciones generales
- II. Actividades de promoción de ventas
  1. Venta multinivel y venta en pirámide
  2. Venta en rebajas, venta en promoción y venta con obsequio

3. Venta de saldos y venta en liquidación

III. Ventas especiales

1. Venta a distancia

2. Venta automática

3. Venta ambulante

4. Venta en pública subasta

#### **Tema 4: LOS CONTRATOS DE GARANTÍA**

I. Los contratos de garantía.

II. Las garantías personales.

1. Concepto y estructura.

2. El contrato de fianza.

3. Las garantías independientes o autónomas.

4. Las cartas de patrocinio o de «confort».

III. Las garantías reales.

1. Concepto y estructura.

2. La prenda.

3. La hipoteca: concepto y clases

#### **Tema 5: EL CONTRATO DE SEGURO**

I. Los contratos aleatorios.

1. Concepto.

2. La renta vitalicia.

II. El seguro.

1. Consideración general.

2. Las entidades de seguros.

3. Producción y mediación de seguros.

III. El contrato de seguro.

1. Función económica, concepto y caracteres.

2. Clases.

3. Elementos del contrato. Elementos personales. Elementos reales: el interés y el riesgo. La prima.

4. Formación y documentación del contrato.

5. El contenido del contrato.

IV. El seguro contra daños.

1. Seguro pleno, infraseguro y sobreseguro.

2. Seguro múltiple, seguro doble y coaseguro.

V. El seguro de personas.

1. Concepto y clases.

2. El seguro de vida.

3. El seguro de accidentes.

4. El seguro de enfermedad y asistencia sanitaria.

VI. El reaseguro

#### **Tema 6: LA CONTRATACIÓN EN EL MERCADO DE VALORES**

I. El mercado de valores.

1. Consideración general.

2. La Comisión Nacional del Mercado de Valores.

3. Las bolsas de valores.

4. El Servicio de Compensación y Liquidación de Valores.

5. Las empresas de inversión.

6. Normas de conducta. Régimen de control y disciplina.

II. Los contratos bursátiles.

1. Concepto y clases.

2. Operaciones al contado.

3. Operaciones a plazo.

4. Operaciones de doble.

III. Las ofertas públicas de adquisición y venta de valores

#### **Tema 7: LOS CONTRATOS BANCARIOS**

I. La ordenación bancaria.

1. La disciplina e intervención de las entidades de crédito.

2. Las entidades de crédito.

II. El contrato bancario.

1. Concepto, características y clasificación.

2. El secreto bancario. Las informaciones bancarias.

3. Las cuentas bancarias.

III. Los contratos de financiación.

1. El préstamo.

2. La apertura de crédito.

3. El descuento.

IV. El leasing.

1. Concepto y naturaleza.

2. Régimen jurídico.

V. El factoring.

VI. Los depósitos bancarios.

VII. Operaciones de servicio e intermediación.

1. El crédito documentario.

2. La transferencia.

3. La mediación de los bancos en el mercado de valores

#### BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS BÁSICOS

#### METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA

A todas las actividades formativas se les aplicará una metodología de enseñanza-aprendizaje mixta para que el aprendizaje del estudiante sea colaborativo y cooperativo

#### CRITERIOS Y MÉTODOS DE EVALUACIÓN

Clases teóricas 30% Es conveniente que los alumnos lean la materia objeto de la clase en los manuales aconsejados.

clases prácticas : 15% Resoluciones de casos prácticos, exposiciones de trabajos, comentarios de artículos de prensa.

otras actividades 5% Incluye tutorías personalizadas o en grupo y actividades de evaluación

nota del examen: 70%

evaluación continua :

- a) la participación activa en clase ,
- b) la calificación de las soluciones a los ejercicios planteados y discutidos en clase,
- c) la realización de pruebas intermedias tanto prácticas como teóricas,
- d) la realización de un examen final.

La asistencia a clase es obligatoria. El alumno podrá acogerse a la calificación de No Presentado en convocatoria ordinaria si deja de asistir a clase o de realizar las actividades prácticas de evaluación continua de la asignatura durante el primer mes y medio de la actividad docente. Transcurrido este período se entiende que sigue, a todos los efectos, el sistema de evaluación continua.

-El alumno que no se presente al examen de la convocatoria extraordinaria será considerado como NO PRESENTADO en dicha convocatoria, con independencia de que haya realizado la evaluación continua o no. Si el alumno realiza este examen, su calificación será la que se obtenga de aplicar los porcentajes establecidos en la guía docente de la asignatura. Para aprobar la asignatura debe obtenerse una calificación mínima, en el examen final, de 4 sobre 10.

#### MATERIAL Y RECURSOS TECNOLÓGICOS UTILIZADOS

RECURSO