

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

### 1. DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

<b>Grado:</b>	<b>Derecho</b>
<b>Doble Grado:</b>	
<b>Asignatura:</b>	<b>Derecho Mercantil II</b>
<b>Módulo:</b>	<b>4. Instituciones Jurídicas II</b>
<b>Departamento:</b>	<b>Derecho Privado</b>
<b>Año académico:</b>	<b>2010-2011</b>
<b>Semestre:</b>	<b>Segundo semestre</b>
<b>Créditos totales:</b>	<b>6</b>
<b>Curso:</b>	<b>2º</b>
<b>Carácter:</b>	<b>Obligatoria</b>
<b>Lengua de impartición:</b>	<b>Español</b>

<b>Modelo de docencia:</b>	<b>A1</b>	
<b>a. Enseñanzas Básicas (EB):</b>		<b>70%</b>
<b>b. Enseñanzas de Prácticas y Desarrollo (EPD):</b>		<b>30%</b>
<b>c. Actividades Dirigidas (AD):</b>		

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

### 3. EQUIPO DOCENTE

#### 2.1. Responsable de la asignatura Tíscar Carriazo Pérez de Guzmán

2.2. Profesores	
<b>Nombre:</b>	Tíscar Carriazo Pérez de Guzmán
<b>Centro:</b>	Facultad de Derecho
<b>Departamento:</b>	Derecho Privado
<b>Área:</b>	Derecho Mercantil
<b>Categoría:</b>	Profesora Colaboradora
<b>Horario de tutorías:</b>	
<b>Número de despacho:</b>	6.2.6
<b>E-mail:</b>	tcarper@upo.es
<b>Teléfono:</b>	954349139



## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

<b>Nombre:</b>	<b>Mar Romero Aguilar</b>
<b>Centro:</b>	<b>Facultad de Derecho</b>
<b>Departamento:</b>	<b>Derecho Privado</b>
<b>Área:</b>	<b>Derecho Mercantil</b>
<b>Categoría:</b>	<b>Profesora Asociada</b>
<b>Horario de tutorías:</b>	
<b>Número de despacho:</b>	
<b>E-mail:</b>	<b>mmromagu@upo.es</b>
<b>Teléfono:</b>	
<b>Nombre:</b>	
<b>Centro:</b>	
<b>Departamento:</b>	
<b>Área:</b>	
<b>Categoría:</b>	
<b>Horario de tutorías:</b>	
<b>Número de despacho:</b>	
<b>E-mail:</b>	
<b>Teléfono:</b>	



## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

<b>Nombre:</b>	
<b>Centro:</b>	
<b>Departamento:</b>	
<b>Área:</b>	
<b>Categoría:</b>	
<b>Horario de tutorías:</b>	
<b>Número de despacho:</b>	
<b>E-mail:</b>	
<b>Teléfono:</b>	

--

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

### 5. UBICACIÓN EN EL PLAN FORMATIVO

#### 3.1. Descripción de los objetivos

Conseguir un conocimiento suficiente del Derecho Mercantil positivo (Títulos-valores y Obligaciones y contratos) y la capacidad de aplicarlo en supuestos de hecho prácticos.

Adquirir y saber utilizar terminología jurídica en la expresión oral y escrita.

Aprender a identificar, localizar y utilizar la legislación propia de la materia.

Es importante destacar la relevancia que tiene el Derecho Mercantil como herramienta fundamental en el mundo empresarial, ofreciendo un marco legal a la actividad del empresario en cuanto a su estructura y actividad de producción y/o intermediación de bienes o servicios para el mercado.

#### 3.2. Aportaciones al plan formativo

Es una asignatura Obligatoria incardinada en el 2º semestre del 2º curso del Grado. Ello se justifica por el carácter especial de la materia dentro del Derecho Privado, frente al Derecho Privado Común, constituido por el Derecho Civil. El contenido propio de la materia Derecho Mercantil está dividido en dos grandes bloques, Derecho Mercantil I, que corresponde al primer semestre de 2º curso del Grado y éste Derecho Mercantil II. Si en el primero se estudian la empresa, el empresario (sus clases - entre ellas las sociedades mercantiles- y estatuto) y los derechos de propiedad industrial, así como el régimen de la competencia, en el segundo nos ocuparemos de la actividad externa de la empresa, estudiando los instrumentos y cauces jurídicos a través de los cuales se realiza, fundamentalmente los valores y las obligaciones y contratos mercantiles.

#### 3.3. Recomendaciones o conocimientos previos requeridos

Es conveniente haber cursado con carácter previo la asignatura Derecho Mercantil I, de primer semestre de segundo curso, así como las asignaturas de Derecho Civil, en particular las que se refieren a materias relativas al Derecho patrimonial. También se recomienda a los alumnos cursar las asignaturas que, ofertadas con el carácter de Optativas, se refieren a materias propias del Derecho Mercantil

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

### 7. COMPETENCIAS

#### **4.1 Competencias de la Titulación que se desarrollan en la asignatura**

Capacidad de análisis y síntesis.

Posesión y comprensión de conocimientos específicos.

Capacidad de gestión de la información.

Capacidad de resolución de problemas.

Tomar conciencia de la importancia del Derecho como sistema regulador de las relaciones sociales.

Adquirir la terminología jurídica básica.

Aplicar las tecnologías de la información y comunicación en la obtención de la información jurídica y en la comunicación de datos.

#### **4.2. Competencias del Módulo que se desarrollan en la asignatura**

Capacidad de análisis y síntesis.

Capacidad de gestión de la información.

Conocer el carácter unitario del ordenamiento jurídico y la necesaria visión interdisciplinar de los problemas jurídicos.

Adquirir una conciencia crítica en el análisis de ordenamiento jurídico.

Adquirir la terminología jurídica básica.

Aplicar las tecnologías de la información y comunicación en la obtención de la información jurídica y en la comunicación de datos.

Practicar la expresión oral y escrita.

#### **4.3. Competencias particulares de la asignatura**

Competencias académicas (saber): Comprender y conocer las principales instituciones jurídicas propias del Derecho mercantil.

Competencias disciplinares (hacer): Adquirir la terminología jurídica propia de la materia.

Aplicar las TICs.

Competencias profesionales (saber hacer): Adquirir la capacidad para el manejo de las fuentes jurídicas propias de la materia.

Desarrollo de la oratoria jurídica.

Adquirir la capacidad de leer, interpretar y redactar documentos, textos y escritos jurídico-mercantiles.

Adquirir la capacidad de resolución de conflictos jurídico-mercantiles.

Adquirir la capacidad de aplicar los conocimientos a los supuestos prácticos.



## **GUÍA DOCENTE**

Curso 2010-2011

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

### 9. CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA (TEMARIO)

#### I. TÍTULOS VALORES

COMPETENCIAS: Adquisición de conocimientos sobre las instituciones del Derecho Mercantil objeto de estudio. Conocimiento del Derecho Mercantil positivo y capacidad para exponerlo oralmente y por escrito.

Capacidad de aplicar el Derecho Mercantil Positivo en supuestos de hecho prácticos, en particular el la resolución de supuestos sobre letra de cambio.

#### TEMA 1. Los títulos valores

- I. Introducción al estudio de los títulos valores
  - A) Formación histórica del título valor
  - B) Funcionalidad y crisis de los títulos valores
  - C) Aproximación al concepto de los títulos valores
- II. La incorporación de los derechos a los títulos valores
  - A) Obligaciones fundamentales y obligaciones cartáceas
  - B) Literalidad y autonomía
  - C) Legitimación por la posesión
- III. Clasificación de los títulos valores

#### TEMA 2. Los títulos nominativos directos

- I. Los títulos nominativos directos
  - A) Origen y evolución histórica
  - B) Rasgos sobre los que se construye el concepto
- II. Efectos de comercio y valores negociables nominativos
- III. Régimen jurídico de los títulos nominativos
  - A) Valores mobiliarios
    - a) Transmisión
    - b) Legitimación
  - B) Efectos de comercio

#### TEMA 3. Los títulos a la orden. La letra de cambio

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

1. Los títulos a la orden: concepto
    - A) Origen y evolución histórica
    - B) Rasgos sobre los que se construye el concepto
  - I. La letra de cambio.
    - A) Origen y evolución histórica
  - II. El mecanismo de la obligación cambiaria
    - A) Negocio fundamental, negocio cartáceo y convenio ejecutivo
    - B) Esquema de los elementos personales de la letra de cambio
  - III. La letra de cambio y su causa
    - A) La causa en la letra de cambio
    - B) Funcionamiento causal o abstracto de las obligaciones cambiarias
    - C) La letra de favor
2. La constitución de las obligaciones cambiarias. La creación de la letra de cambio
- I. Constitución de la obligación cambiaria
    - A) Las declaraciones cambiarias
    - B) Representación cambiaria
  - II. La forma en la letra de cambio
  - III. La creación de la letra de cambio
    - A) La declaración cambiaria originaria
    - B) Requisitos formales de existencia de la letra
    - C) El requisito fiscal
    - D) Cláusulas facultativas
      - a) Concepto
      - b) Cláusulas potestativas
      - c) Cláusulas no permitidas
  - IV. La letra en blanco
  - V. Pluralidad de ejemplares y copias de la letra de cambio
  - VI. Extravío, sustracción o destrucción de la letra
3. La circulación de la letra
- I. Circulación de la letra y circulación de los créditos cambiarios
  - II. El endoso
    - A) Concepto y clases
    - B) Forma
    - C) El endoso pleno
      - a) Concepto
      - b) Efectos
    - D) Endosos limitados
      - a) Concepto y clases
      - b) Efectos
  - E) Endoso con efectos de cesión ordinaria

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

### III. La transmisión de la letra sin endoso

#### 4. La aceptación de la letra

- A) Concepto y clases
- B) Presentación a la aceptación
- C) Forma de la aceptación
- D) Efectos

#### 5. El aval

- A) Concepto y clases
- B) Naturaleza jurídica
- C) Elementos personales
- D) Forma
- E) Efectos

#### 6. El pago de la letra

- I. El pago de la letra
  - A) Introducción
  - B) Presentación al pago
    - a) Requisitos
    - b) Efectos de la presentación y de la falta de presentación
  - C) El pago
    - a) Tiempo
    - b) Contenido
    - c) Efectos

#### 7. El protesto y la comunicación de la falta de aceptación o de pago

- I. La letra no atendida
- II. El protesto
- III. La declaración sustitutiva del protesto
- IV. La dispensa del protesto
- V. La comunicación de la falta de aceptación o de pago

#### 8. Las crisis cambiarias. Las acciones cambiaria, causales y de enriquecimiento

- I. Las crisis cambiarias
  - A) El impago de la letra vencida
  - B) Las crisis anteriores al vencimiento
    - a) Denegación de la aceptación
    - b) Situaciones de crisis patrimonial judicialmente declaradas del librador o del

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

librado

- II. Reclamaciones extrajudiciales. El giro de la letra de resaca
- III. La acción cambiaria
  - A) Concepto
  - B) La responsabilidad cambiaria
  - C) La acción cambiaria directa
  - D) El regreso cambiario
  - E) Las vías declarativa y ejecutiva para el ejercicio de la acción cambiaria
  - F) Las excepciones cambiarias
  - G) La prescripción de la acción cambiaria
- IV. Las acciones causales
- V. La acción de enriquecimiento

### TEMA 4. El pagaré

- I. El pagaré. Observaciones generales
  - A) Evolución histórica y concepto
  - B) Función económica y perspectivas de empleo
  - C) Distinción de figuras afines
    - a) Letra girada al propio cargo
    - b) Obligaciones y valores análogos (bonos, cédulas, etc.)
    - c) Pagarés del Tesoro
    - d) Pagarés de empresa
- II. Disciplina del pagaré cambiario
  - A) Consideraciones generales
  - B) Régimen aplicable
  - C) Elementos formales
  - D) Cláusulas facultativas
  - E) El régimen fiscal
  - F) Transmisión y aval del pagaré
  - G) Acciones del tenedor del pagaré

### TEMA 5. El cheque

- I. El cheque. Introducción
  - A) Origen y evolución histórica
  - B) Función económica
  - C) Naturaleza jurídica
- II. Requisitos extrínsecos del cheque
  - A) El cheque como título formal
  - B) El talonario de cheques
  - C) Requisitos formales de existencia del cheque

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

- D) Tratamiento fiscal del cheque
- E) Cláusulas facultativas y cláusulas no permitidas
- III. El cheque en blanco
- IV. Requisitos intrínsecos del cheque
- A) La provisión de fondos
- B) El pacto de disponibilidad mediante cheque
- C) La llamada «irregularidad» del cheque

2. Circulación y aval del cheque. Extravío, sustracción o destrucción. Relaciones jurídicas entre los sujetos participantes. El cheque falso o falsificado

- I. La circulación del cheque
- II. El aval del cheque
- III. Extravío, sustracción o destrucción del cheque
- IV. Relaciones jurídicas entre los participantes del cheque
- A) Relaciones fundamentales y obligaciones cambiarias en el cheque
- B) Relaciones entre librador y librado
- C) Relaciones entre librador y tomador
- D) Relaciones entre tenedor y obligados en regreso
- E) Relaciones entre tenedor y librado
- V. El cheque falso o falsificado

3. El pago del cheque. Acciones del tenedor en caso de impago

- I. El pago del cheque
- A) Presentación al pago
- B) El pago
- a) Tiempo del pago
- b) Identidad del pago
- c) Pago íntegro y pago parcial
- d) Legitimación del tenedor
- e) Modalidades especiales de pago
- f) Prueba del pago
- g) Efectos del pago
- C) La oposición al pago del cheque
- II. Los supuestos de crisis en la vida del cheque: acciones del tenedor en caso de falta de pago
- III. La prescripción de las acciones derivadas del cheque

4. Tipos especiales de cheques

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

- I. La configuración de modalidades o tipos especiales de cheques. Observaciones generales sobre su función económica
- II. II. Referencia a las principales figuras de cheques especiales
- A) El cheque cruzado
- B) El cheque para abonar en cuenta
- C) El cheque de banco
- D) El cheque documentario
- E) El cheque visado, certificado, registrado o confirmado

### TEMA 6. Los títulos al portador

- I. Introducción
- A) Origen y evolución histórica
- B) Concepto y función
- C) Clasificación
- II. Régimen jurídico de los títulos al portador
- A) Emisión del título
- B) La obligación incorporada
- C) Transmisión del título
- D) Irrevindicabilidad
- E) Ejercicio del derecho
- F) Excepciones oponibles por el deudor
- III. Procedimiento de interdicción de pago, anulación del título y emisión de un duplicado

### TEMA 7. Los títulos de tradición

- I. Los títulos de tradición. Introducción
- A) Concepto
- B) Función económica
- II. Régimen jurídico de los títulos de tradición
- A) El derecho incorporado
- B) Circulación del título
- C) Legitimación y ejercicio del derecho
- D) Cumplimiento de la prestación
- III. Los títulos de tradición en el Derecho positivo español

### TEMA 8. La tarjeta de crédito

- I. Introducción
- II. La tarjeta de crédito

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

- A) Origen y definición
- B) Naturaleza jurídica
- C) Función económica
- D) Regulación legal
- III. Sistema de la tarjeta de crédito
  - A) Elementos personales
    - 1. Emisor y entidad de franquicia
    - 2. Titular, contratante y beneficiarios. Avalista
    - 3. Establecimiento asociado
  - B) Relaciones contractuales
    - 1. Relación entre el emisor y el titular
    - 2. Relación entre el emisor y el establecimiento asociado
    - 3. Relación entre el titular o beneficiario y el establecimiento asociado
    - 4. Relación entre el emisor y la entidad de franquicia
- IV. Clases de tarjetas de crédito
  - A) Distinción con otros títulos similares
    - 1. Tarjeta de crédito y tarjeta de garantía de cheques
    - 2. Tarjeta de crédito y tarjeta de pago
    - 3. Tarjeta de crédito y tarjeta de cajero automático
  - B) Clasificación de las tarjetas de crédito
    - 1. Por el carácter del emisor
    - 2. Por el carácter del titular
    - 3. Por el ámbito objetivo de su utilización
    - 4. Por el ámbito territorial de su utilización
    - 5. Por las contraprestaciones del titular
    - 6. Por el crédito que prestan
    - 7. Por las prestaciones que ofrecen
    - 8. Por el modo de gestión de la tarjeta
- V. Ventajas de la tarjeta de crédito
  - A) Ventajas para el titular
  - B) Ventajas para el emisor
  - C) Ventajas para el establecimiento

## II. OBLIGACIONES Y CONTRATOS MERCANTILES

**COMPETENCIAS:** Adquisición de conocimientos sobre las instituciones del Derecho Mercantil objeto de estudio. Conocimiento del Derecho Mercantil positivo y capacidad para exponerlo oralmente y por escrito. Capacidad de análisis y síntesis. En alguna de las Prácticas se trabajará en la búsqueda de documentación jurídica, análisis, síntesis y exposición sobre algunos temas concretos, por lo que las competencias a desarrollar serán las correspondientes a estas actividades.

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

### TEMA 9. Las obligaciones mercantiles

- I. Referencia a la especialidad del régimen jurídico de las obligaciones mercantiles
- II. Características de las obligaciones mercantiles
  - A) Términos de cumplimiento
  - B) Exigibilidad de las obligaciones puras
  - C) Constitución en mora
  - D) El término esencial
  - E) Otras posibles características
- III. Transmisión de las obligaciones mercantiles

### TEMA 10. El contrato mercantil: nociones generales

- I. Concepto y delimitación del contrato mercantil
- II. La perfección del contrato mercantil
  - A) Introducción
  - B) La oferta
  - C) La aceptación
  - D) La promoción del contrato mercantil
  - E) La perfección del contrato mercantil
    - a) Principio general
    - b) La contratación entre ausentes
    - c) Otros supuestos especiales de perfección del contrato
- III. El silencio en Derecho mercantil
- IV. La representación en Derecho mercantil
  - A) Concepto
  - B) Clases
  - C) Supuestos de representación en el Derecho positivo español
- V. La forma en el contrato mercantil
  - A) El principio espiritualista y sus excepciones en Derecho mercantil
  - B) Contratos mercantiles formales en Derecho español
- VI. La prueba del contrato mercantil
- VII. Referencia a la Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre condiciones generales de la contratación

### TEMA 11. Especialidades más relevantes de la contratación mercantil

- I. Introducción
- II. Interpretación de los contratos mercantiles
- III. Cumplimiento de los contratos mercantiles
- IV. La protección de los consumidores y usuarios en la contratación mercantil

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

- V. Contratos mercantiles con cláusula penal
- VI. La prescripción en Derecho mercantil

### TEMA 12. El contrato de comisión

- I. El contrato de comisión. Introducción
  - A) Formación histórica
  - B) Concepto legal
  - C) Modos de actuar el comisionista
  - D) Distinción de figuras afines
- II. Conclusión del contrato de comisión
- III. Contenido del contrato
  - A) Obligaciones del comisionista
    - a) El cumplimiento del encargo
    - b) Información al comitente
    - c) Rendición y liquidación de cuentas
  - B) Obligaciones del comitente
    - a) Provisión de fondos
    - b) El abono de la retribución o premio pactado
    - c) Reembolso al comisionista de los pagos y desembolsos
    - d) Asumir los efectos del contrato estipulado con el tercero
  - C) Derechos de retención y preferencia del comisionista
  - D) Derechos del comitente en caso de quiebra del comisionista
- IV. Supuestos especiales de comisión
  - A) Comisión de compra y venta
  - B) Comisión de garantía
  - C) Autoentrada del comisionista
  - D) Comisión de transporte
- V. Extinción del contrato de comisión

### TEMA 13. Colaboradores del empresario y otros contratos de colaboración

- I. Los auxiliares del empresario en el Código de comercio
  - A) Aspecto interno de la relación empresario auxiliar
  - B) Aspecto externo. El apoderamiento. Su ámbito
  - C) Clases de auxiliares en el Código de comercio
    - a) Factores o gerentes
    - b) Dependientes
    - c) Mancebos
    - D) Otras figuras de auxiliares
- II. La concesión o distribución comercial. El contrato de franquicia
  - A) La concesión o distribución comercial
  - B) El contrato de franquicia

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

- III. El contrato de agencia
- IV. El contrato de mediación o corretaje
  - A) Evolución histórica y concepto
  - B) Los agentes mediadores en el Código de comercio
  - C) Contenido del contrato de mediación o corretaje
- V. El contrato de «factoring»

TEMA 14. El contrato mercantil de compraventa. Concepto. Perfección. Doctrina del riesgo

- I. Introducción
  - A) Significación de la compraventa en el Derecho mercantil
    - a) En el Código de comercio
    - b) Evolución posterior
  - B) Carácter mercantil de la compraventa
    - a) Planteamiento
    - b) Determinación legal de la naturaleza mercantil del contrato
    - c) Interpretación doctrinal
    - d) Conclusión
  - C) Regulación del contrato de compraventa mercantil
- II. La perfección del contrato
  - A) El tema de la perfección del contrato en la compraventa mercantil
    - a) Efectos reales y obligacionales
    - b) Arras
    - c) Condición suspensiva del consentimiento
  - B) Consentimiento, objeto y causa
  - C) Examen especial de la cosa y el precio en la compraventa mercantil
    - a) La cosa
      - 1. Bienes muebles e inmuebles
      - 2. La mercadería
      - 3. Otros posibles objetos de la compraventa mercantil
    - b) El precio
      - 1. Caracteres legales del precio
      - 2. Otras cuestiones relativas al precio
- III. El riesgo en la compraventa mercantil
  - A) El problema del riesgo
    - a) Planteamiento general
    - b) Normas especiales en el Código de comercio
    - c) Cuestión adicional: la puesta a disposición
  - B) La transmisión del riesgo

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

TEMA 15. Contenido, incumplimiento y extinción del contrato mercantil de compraventa

- I. Contenido del contrato
- A) Obligaciones del vendedor
  - a) Entrega de la cosa
    - 1. Circunstancias de la entrega
    - 2. Objeto de la entrega
    - 3. Gastos de la entrega
    - 4. Entrega y puesta a disposición
    - 5. Supuestos de entrega
  - b) Saneamiento de la cosa vendida
    - 1. Regulación legal
    - 2. Concepto
    - 3. Saneamiento por evicción
    - 4. Saneamiento por vicios ocultos
    - 5. Las garantías de fabricación
- B) Obligaciones del comprador
  - a) Pago del precio
    - 1. Cuantía
    - 2. Circunstancias del pago
  - b) Recepción de la cosa
    - 1. Concepto y efectos
    - 2. Depósito de la mercancía
- II. Efectos del incumplimiento en la compraventa mercantil
  - A) En la entrega de la cosa
  - B) En el pago del precio
  - C) En el recibo de las mercaderías
- III. Extinción del contrato

TEMA 16. Compraventas especiales y contratos afines en Derecho mercantil

- I. Compraventas especiales
- A) Supuestos más importantes
  - a) Planteamiento
  - b) Venta de plaza a plaza
    - 1. Concepto
    - 2. Cláusulas usuales
  - c) Ventas con especificación
    - 1. Concepto
    - 2. Régimen de la especificación
  - d) Otros supuestos problemáticos
- B) Referencia a la compraventa a plazos

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

- C) Compraventas internacionales
  - a) Movimientos de unificación legislativa
  - b) Las condiciones generales de la contratación
  - c) Régimen de las compraventas internacionales conforme a la Convención de Viena
- II. El contrato mercantil de permuta
  - A) Concepto y regulación
  - B) Su incidencia en el comercio internacional
- III. El contrato de suministro
  - A) Concepto y naturaleza
  - B) Régimen del contrato y extinción
- IV. El contrato estimatorio

### TEMA 17. El contrato de depósito mercantil

- I. Introducción sobre el depósito mercantil
  - A) Antecedentes y función económica de] depósito en el tráfico mercantil
  - B) Concepto legal de; depósito mercantil
- II. Contenido del contrato de depósito
  - A) El depósito regular
    - a) Contenido típico
    - b) El derecho de retención del depositario
  - B) El depósito irregular
- III. Depósitos especiales
- IV. El contrato de hospedaje

### TEMA 18. El contrato de préstamo mercantil

- I. El contrato de préstamo mercantil. Introducción
  - A) Carácter mercantil del contrato de préstamo
  - B) Clases de préstamo mercantil
- II. El contenido del contrato de préstamo mercantil
  - A) Obligación de restituir
    - a) Préstamo de dinero. El principio nominalista
    - b) Préstamo de especie
    - c) Préstamo de títulos
  - B) Obligación de pagar intereses
    - a) Pacto de intereses
    - b) Anatocismo
    - c) Reglas especiales sobre la extinción de la deuda de intereses
- C) Mora debitoris

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

- III. Préstamos especiales
  - A) Préstamo con garantía de valores
  - B) Préstamo con garantía de cédulas pignoraticias
  - C) Préstamos hipotecarios
  - D) Préstamo con emisión de obligaciones
  - E) Préstamo sindicado
  - F) Préstamo participativo
  - G) Contratos de crédito en operaciones de contado
  - H) Crédito diferido
  - I) Crédito al consumo
  - J) Préstamos de financiación al vendedor en contratos de venta a plazos
  - K) Préstamo de valores clasificados

### TEMA 19. Los contratos mercantiles de garantía

- I. Introducción
- II. Contrato de fianza mercantil
  - A) Concepto y naturaleza jurídica
  - B) Características
  - C) Contenido
- III. Contrato de prenda mercantil
  - A) Concepto y caracteres generales
  - B) Naturaleza mercantil de la prenda
  - C) Clases
    - a) Prenda de valores negociables
    - b) Prenda de mercancías representadas por títulos de tradición
    - c) Prenda sin desplazamiento de la posesión
    - d) Otros supuestos
- IV. Especialidades mercantiles del contrato de hipoteca
  - A) El problema de la hipoteca mercantil
  - B) La hipoteca en garantía de cuenta de crédito
  - C) La hipoteca en garantía de títulos
  - D) La hipoteca mobiliaria
    - a) Dogmática general de la hipoteca mobiliaria
    - b) Clases
      - 1. Hipoteca mobiliaria del establecimiento mercantil
      - 2. Hipoteca mobiliaria de vehículos de motor, tranvías y vagones de ferrocarril
      - 3. Hipoteca mobiliaria de aeronaves
      - 4. Hipoteca mobiliaria de maquinaria industrial
      - 5. Hipoteca mobiliaria de propiedad intelectual o industrial

### TEMA 20. El contrato de cuenta corriente

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

- I. Introducción
  - A) Concepto
    - a) Situación de cuenta corriente y contrato de cuenta corriente
    - b) Definición
  - B) Naturaleza
- II. Objeto del contrato
  - A) La remesa
  - B) Particularidades de la remesa de títulos valores
- III. Efectos del contrato
  - A) El problema del paso de propiedad
  - B) El problema de la novación
  - C) Indivisibilidad de las partidas
  - D) Productividad de intereses
- IV. El cierre de la cuenta
- V. Extinción del contrato

### TEMA 21. Contratación bancaria

#### 1. Aspectos generales de la contratación bancaria

- I. Caracterización jurídica de los contratos bancarios
- II. Fuentes del Derecho contractual bancario
- III. Clasificación de los contratos bancarios
- IV. La cuenta corriente bancaria
- V. La compensación bancaria
- VI. La transparencia de las operaciones y la protección de la clientela bancaria a través del Servicio de Reclamaciones del Banco de España
- VII. El secreto bancario

#### 2. Contratos bancarios de pasivo

- I. Introducción. Actividad bancaria, entidades de crédito y operaciones pasivas
- II. Los depósitos bancarios en general
  - A) El depósito en la actividad bancaria
  - B) Concepto y clases de los depósitos bancarios
- III. Los depósitos bancarios de dinero
  - A) Concepto. Tipos de titularidad y cotitularidad de los depósitos
  - B) Clases de depósitos bancarios de dinero. La normativa de defensa de los depositantes
  - C) Los depósitos a la vista y el «servicio de caja»
    - a) Depósitos a la vista en cuenta corriente
    - b) Depósitos a la vista en cuenta o libreta de ahorro

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

- D) Depósitos a plazo. Los certificados de depósito
- IV. La cesión o transferencia de activos financieros como fuente de financiación bancaria
  - A) Importancia, presupuestos y ventajas de la figura
  - B) El tránsito hasta su conceptualización como verdaderos contratos de cesión de crédito
- V. Referencia a otras operaciones bancarias pasivas o de captación de recursos

### 3. Contratos bancarios de activo

- I. El contrato de préstamo
  - A) Concepto y caracteres
  - B) Formalización
  - C) Contenido
    - a) Restitución del capital prestado
    - b) Pago de intereses
    - c) Otras obligaciones pecuniarias a cargo del prestatario
  - D) Modalidades
    - a) Préstamos con garantía específica
    - b) Préstamos con interés variable
    - c) Préstamos sindicados
  - E) Extinción y liquidación
- II. El contrato de apertura de crédito
  - A) Concepto y caracteres
  - B) Naturaleza jurídica
  - C) Contenido
  - D) Modalidades
    - a) Apertura de crédito en cuenta corriente
    - b) Apertura de crédito garantizada
    - c) Apertura de crédito con disposiciones subastables
  - E) Extinción y liquidación
- III. El contrato de descuento
  - A) Concepto y función económica
  - B) Naturaleza jurídica
  - C) Clases
  - D) Extinción

### 4. Contratos bancarios de gestión (I)

- I. La transferencia bancaria
- II. El giro bancario
- III. La domiciliación bancaria de recibos
- IV. Otros mecanismos de mediación bancaria en los pagos: la técnica del crédito documentario

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

- A) Nociones previas
- B) Reglamentación aplicable
- C) Modalidades
- D) Efectos
- E) Relaciones entre el ordenante del crédito y el banco emisor
- F) Relaciones entre el banco emisor y el beneficiario
- G) La responsabilidad del banco en los créditos documentarios
- V. El aval bancario
- VI. Las tarjetas bancarias
- VII. La intervención bancaria en la emisión y oferta pública de venta de valores

### 5. Contratos bancarios de gestión (II)

- I. Los depósitos bancarios cerrados
- II. El depósito bancario administrado de valores titulizados
- III. La administración bancaria de valores anotados en cuenta
- IV. La llevanza bancaria del registro contable de valores anotados
- V. La gestión bancaria de carteras de inversión
- VI. El servicio bancario de cajas de seguridad

### TEMA 22. Arrendamientos mercantiles

- I. Introducción
- A) Arrendamiento de local de negocio. Arrendamiento de empresa
- II. El contrato de leasing
  - A) Regulación legal
  - B) Concepto
  - C) Naturaleza y caracteres
  - D) Elementos personales
  - E) Contenido
  - F) Clasificación
  - G) Duración y extinción del contrato
  - H) Ventajas o inconvenientes
- III. Contratos de explotación de derechos inmateriales
  - A) Introducción
  - B) El contrato de edición
    - a) Concepto
    - b) Régimen jurídico
    - c) Elementos personales
    - d) Contenido y forma
    - e) Extinción
    - f) Modalidades
  - C) Los contratos cinematográficos

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

- a) Concepto y clases
- b) Régimen jurídico
- c) El contrato de producción
- d) El contrato de transformación
- e) El contrato de distribución
- f) El contrato de exhibición
- g) Modalidades de explotación de la obra cinematográfica
- D) Los contratos de engineering
- a) Concepto y clases
- b) Naturaleza y contenido
- IV. Servicios turísticos y catering
- A) Servicios turísticos
- B) Tipos de servicios y contenido
- C) El catering
- V. La multipropiedad y los derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles
- A) La llamada multipropiedad
- B) El nuevo derecho de aprovechamiento por turno. La Ley 42/1998 de 15 de diciembre
- VI. Otros contratos de arrendamiento de obra «mercantiles»

### TEMA 23. Los contratos publicitarios

- I. Introducción y principios generales
- A) Jerarquía normativa
- B) Carácter de los contratos. Naturaleza jurídica
- C) Forma de los contratos
- D) Procedimiento judicial
- E) Derecho de control del desarrollo de la campaña publicitaria
- F) Exoneración de responsabilidad: garantía de resultado. Prohibición de estas cláusulas
- II. Clases
- A) Contrato de publicidad
- B) Contrato de creación publicitaria
- C) Contrato de difusión
- D) Contrato de patrocinio

### TEMA 24. El contrato de transporte terrestre

- I. El contrato de transporte mercantil. Introducción
- A) La actividad de transporte y su regulación
- B) En especial, las condiciones generales establecidas por la Administración

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

- C) Concepto y naturaleza del contrato de transporte
- D) Clases
- E) Las Juntas Arbitrales del Transporte
- II. El transporte de cosas
  - A) Elementos personales
    - a) El porteador o transportista
      - 1. Comisión de transporte y comisionistas de transporte
      - 2. Pluralidad de porteadores. El transporte combinado de mercancías
    - b) El cargador o remitente
    - c) El destinatario o consignatario
  - B) Elementos reales
    - 1. Cosas objeto del transporte
    - 2. El precio del transporte
  - C) La carta de porte
  - D) Contenido del contrato
    - a) Fase inicial del transporte: entrega de las mercancías al porteador
    - b) Fase de transporte stricto sensu
    - c) Fase de consumación del transporte: la llegada de las mercancías a su destino
      - 1. La obligación del porteador
      - 2. La recepción de las mercancías por el destinatario
      - 3. Reconocimiento de los efectos en el momento de la entrega
  - E) El privilegio del porteador
  - F) Examen especial de la responsabilidad del porteador
    - a) Responsabilidad del porteador por pérdida o avería
      - 1. Principios generales
      - 2. La distribución de la carga de la prueba
    - b) La limitación de la responsabilidad
    - c) El retraso en el transporte
    - d) Modificaciones convencionales del régimen legal de responsabilidad del porteador
      - 1. Pactos de agravación de la responsabilidad del porteador
      - 2. Pactos de limitación de la responsabilidad
- III. El transporte de personas
  - A) Concepto y naturaleza jurídica
  - B) Perfección y documentación del contrato
  - C) Elementos y contenido
  - D) Examen especial de la responsabilidad del porteador
- IV. Especialidades del transporte ferroviario
  - A) Regulación de la materia
  - B) Especialidades del régimen de transporte de cosas
  - C) Especialidades del régimen de transporte de personas

TEMA 25. El contrato de seguro

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

### 1. Los seguros en general

- I. Introducción
- A) Función económica y mecánica funcional del contrato de seguro
  - a) Seguros privados, Seguridad Social y previsión social complementaria
  - b) La entidad aseguradora y sus colaboradores
- B) Normas que integran el Derecho de seguros
  - a) La Ley 30/95, de ordenación y supervisión de los seguros privados
  - b) La Ley 50/80, del contrato de seguro
    - 1. Su aplicación territorial
    - 2. Las reglas de conflicto propias del seguro de vida
    - c) Otras formas referidas a concretos ramos de seguro
    - d) Las normas que regulan las condiciones generales del contrato de seguro y su interpretación
    - e) La aplicabilidad en el ámbito del seguro de la LCGC
    - f) La Ley 9/92, de mediación en seguros privados
- C) El Mercado Único en materia de seguros
- II. Teoría general del contrato de seguro
- A) Concepto y clases
  - a) Criterios de clasificación
  - b) Seguros mutuos y seguros mercantiles
  - c) Seguros de daños y seguros de personas
- B) Elementos personales
  - a) El asegurador. Requisitos de constitución de la entidad aseguradora en sus distintas formas. La cesión de cartera
  - b) El tomador. Seguros por cuenta propia y ajena
  - c) El asegurado. Su protección en nuestro Derecho interno y comunitario
  - d) El beneficiario
  - e) Otras personas afectadas por la contratación del seguro
- C) Elementos formales
  - a) Perfección del contrato. La póliza
  - b) Tipos de pólizas
  - c) Otros documentos
- D) Elemento real
  - a) La prima y sus tipos
- E) La causa del contrato: el riesgo y su asegurabilidad
- F) El objeto del contrato
  - a) El interés y su valoración
  - b) La suma asegurada
- G) Efectos del contrato de seguro
  - a) Obligaciones del tomador y del asegurado
    - 1. Deber de declaración del tomador del seguro
    - 2. La comunicación de la agravación del riesgo
    - 3. El aviso de siniestro y el deber de información

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

4. El deber de aminorar las consecuencias del siniestro
  5. Obligación de pagar la prima y efectos de su incumplimiento
  - b) Obligaciones del asegurador
    1. La cobertura del riesgo
    2. Fijación de la suma asegurada y valoración del daño
    3. Cumplimiento de la obligación de indemnizar y efectos de su incumplimiento.
- El art. 20 de la Ley 50/80, de contrato de seguro
- H) Duración del contrato
  - I) Prescripción
  - J) La competencia judicial
  - K) El arbitraje

### 2. Los seguros de daños

- I. Introducción
  - A) Concepto y clasificación
  - B) El principio indemnizatorio
- II. Doctrina general
  - A) El interés asegurado y la suma asegurada
    - a) Seguro pleno, sobreseguro e infraseguro
    - b) Seguro cumulativo o doble y coaseguro. El coaseguro comunitario
    - c) Supuestos especiales
      1. Las pólizas tasadas o estimadas
      2. Pólizas con cláusulas de estabilización
      3. Seguro a primer riesgo
      4. Seguro a valor de nuevo
    - d) Transmisión del interés asegurado
  - B) El riesgo asegurado
    - a) Su individualización
    - b) Los seguros combinados
    - c) Los riesgos extraordinarios y su cobertura. El Consorcio de Compensación de Seguros
- C) El siniestro y su liquidación
- D) Situación de los acreedores hipotecarios, pignoratícios o privilegiados
- E) La subrogación del asegurador
- III. Tipos contractuales de seguros contra daños en las cosas
  - A) El seguro contra incendios
  - B) El seguro contra robo
  - C) El seguro de transportes terrestres
  - D) Los seguros agrarios combinados
- IV. Tipos contractuales de seguros de lucro cesante
- V. Tipos contractuales de seguros contra daños en el patrimonio
  - A) El seguro de crédito y el seguro de crédito a la exportación
  - B) El seguro de caución

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

- C) El seguro de responsabilidad civil
  - a) Régimen general
  - b) Especial consideración del seguro obligatorio de automóviles y de otros seguros obligatorios
- D) El Contrato de Reaseguro
  - a) Concepto y función económica
  - b) Régimen legal
  - c) Clases de reaseguro
- VI. Tipos contractuales de seguros de prestación de servicios
  - A) Los seguros de enterramiento o decesos
  - B) El seguro de defensa jurídica
  - C) El seguro de asistencia en viajes y especial significado de su normativa comunitaria
  - D) El seguro de asistencia sanitaria y sus diferencias con el seguro de enfermedad

### 3. Los seguros de personas

- I. Introducción
  - A) Concepto de seguro de personas y diferenciación de los seguros de daños como seguros de indemnización. Sus clases
- II. Seguros sobre la vida
  - A) Concepto y clases
  - B) Clases
  - C) Elementos personales. Especial consideración de] beneficiario
    - a) Naturaleza del derecho del beneficiario
    - b) Designación de beneficiarios
    - c) La revocación del beneficiario
    - d) Inatacabilidad del derecho del beneficiario
  - D) El derecho de arrepentimiento del tomador del seguro
  - E) El deber de declaración del tomador del seguro
  - F) El riesgo asegurado. Modalidades y riesgos excluidos
  - G) Elementos reales: la prima, su cálculo, consecuencias de su impago
  - H) Elementos formales: la póliza y sus requisitos específicos
  - I) La provisión matemática
    - a) Su concepto y fundamento
    - b) El valor de rescate
    - c) La reducción de la póliza
    - d) Anticipos sobre las pólizas
    - e) Pignoración de la póliza
  - J) La prestación del asegurador: el pago de la suma o la renta asegurada
- III. El seguro de accidentes
  - A) El seguro obligatorio de accidentes de viajeros
- IV. Seguros de enfermedad
- V. Los planes de pensiones

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

### 10. METODOLOGÍA Y RECURSOS

Las sesiones de clase se dividirán en Enseñanzas Básicas y Prácticas y Desarrollo. En las sesiones de Enseñanzas básicas se desarrollarán clases teóricas, en las que los alumnos están invitados a exponer sus dudas, cuestiones, inquietudes... relacionadas con las materias propias de la asignatura.

En Prácticas, en algunos casos, se propondrán casos prácticos, que se pondrán a disposición de los alumnos a través de la página web CT de la asignatura. Los alumnos deberán entregar la resolución de los casos prácticos, por escrito –en soporte papel o el que cada profesor indique-, al inicio de cada sesión práctica del Grupo de docencia, o con la antelación que el profesor señale. En la clase se discutirá el supuesto, e intentaremos llegar a una resolución del mismo, primando la iniciativa de los alumnos, su comprensión de la materia, y el desarrollo de las competencias pertinentes (manejo de fuentes jurídicas, capacidad de aplicar la teoría a supuestos de hecho prácticos, capacidad de exposición verbal y escrita, con uso de terminología jurídica, con rigor, orden...). El trabajo del alumno sobre estos casos prácticos se considera de fundamental importancia con vistas a adquirir las competencias relativas a conocimientos sobre las materias de la asignatura y a la resolución de casos (aplicación de la teoría a supuestos de hecho práctico habrán de ser valoradas a través de la parte práctica del examen final y en la evaluación de las Prácticas correspondientes.

Como paso previo a las Prácticas, se propondrá a los alumnos la realización de alguna tarea, individual o en grupo, que quedará especificada en la web ct con tiempo suficiente, y con indicación de los materiales a utilizar, instrucciones a seguir... Los alumnos harán uso de las tutorías en la medida necesaria para la adecuada realización de sus trabajos, y para asegurar una correcta exposición de sus resultados en las Prácticas. También se utilizará la web ct para la formación de los subgrupos de Prácticas. Una vez realizada la inscripción por los alumnos a alguno de éstos, no se atenderán solicitudes de cambio. Se dará un plazo suficiente para apuntarse a un subgrupo para cada actividad que lo requiera. Tampoco se atenderán solicitudes extemporáneas de inscripción.

Las Prácticas se estructurarán de la siguiente manera:

Las tres primeras (semanas 4<sup>a</sup>, 5<sup>a</sup> y 6<sup>a</sup>) versarán sobre títulos cambiarios, consistiendo en casos prácticos a resolver por los alumnos. No son evaluables ni eliminan materia.

La correspondiente a la semana 7<sup>a</sup> versará sobre otros títulos-valores. Consistirá en un test que se desarrollará en un Aula de Informática con apoyo en la web ct, y cuya materia los alumnos deberán preparar individualmente. Evalúa (0.5 puntos) y elimina materia.

La semana 8<sup>a</sup> se realizará una prueba práctica de Derecho cambiario, que se evaluará sobre 0.5 puntos y no elimina materia.

La semana 9<sup>a</sup> se realizará en un Aula de Informática un test, con apoyo en la web ct, sobre obligaciones y contratos mercantiles (en general), evaluable sobre 0.5 puntos;

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

elimina materia.

La semana 10ª se realizará un caso práctico sobre contratos de compra-venta y colaboración, evaluable sobre 0.5 puntos; no elimina materia.

La práctica de la semana 11ª versará sobre Derecho bancario, cuyas instrucciones se publicarán oportunamente en la web. Evalúa (sobre 0.5 puntos) y elimina materia.

La última práctica, correspondiente a la semana 12ª, se referirá a contratos no explicados en clases de Enseñanzas básicas y se realizará por grupos. También se publicarán las instrucciones oportunamente, así como las herramientas para formación de grupos. Evalúa sobre 0.5 y elimina materia.

Se procurará estimular la comunicación profesor-alumno en las clases así como a través de las tutorías, en todo lo relativo a la asignatura y a la adquisición de las competencias explicitadas en esta Guía, y a la consecución de los objetivos en ella trazados.

Se utilizará la web ct como instrumento fundamental de comunicación profesor-alumno, tanto par publicar documentos, como para hacer anuncios, proponer actividades, formar grupos.... Los alumnos podrán dirigirse a sus profesores a través del correo de la web ct, si bien las respuestas se circunscribirán a las que puedan realizarse en horario de tutorías. No se responderán dudas que se puedan resolver con la lectura de la Guía docente.

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

### 11. EVALUACIÓN

La calificación global de la asignatura será de 1 a 10 puntos, considerándose aprobado a partir de 5 puntos.

La calificación global de la asignatura será el resultado de sumar las calificaciones parciales siguientes:

-EXAMEN FINAL.

Representa un 70% de la calificación global, es decir, hasta un máximo de 7 puntos. Se compondrá de una parte teórica y otra práctica. Para poder aprobar la asignatura es necesario obtener, como mínimo, un 3.5 en este examen final. De no llegarse a esa calificación, no se sumará la nota de Enseñanzas Prácticas y de Desarrollo. La materia que entra en el examen es toda la especificada en el Temario, menos la que sea objeto de Prácticas que eliminan materia, que, como ya se ha expuesto, son las correspondientes a las semanas 7ª (otros títulos-valores), 9ª (obligaciones y contratos en general), 11ª (contratos bancarios) y 12ª (otros contratos).

-Calificación de las ENSEÑANZAS PRÁCTICAS Y DE DESARROLLO.

Representa un 30% de la calificación global, es decir, hasta un máximo de 3 puntos. La evaluación se realizará mediante la participación activa y control de resultados de las sesiones de enseñanzas prácticas y de desarrollo, valorándose hasta un máximo de 0.5 puntos por cada una de las evaluables que, como ya se ha expuesto, son las correspondientes a las semanas 7ª a 12ª.

### 12. BIBLIOGRAFÍA GENERAL

8.1 GENERAL:

MANUALES

VARIOS AUTORES (coord. Jiménez Sánchez): Derecho Mercantil, vol. II, ult. ed., Ariel, Barcelona.

BROSETA PONT, M.: Manual de Derecho Mercantil, vol. II, ult. ed., Tecnos, Madrid

SÁNCHEZ CALERO, F.: Instituciones de Derecho Mercantil, vol. II, ult. ed., Aranzadi, Pamplona.

OTROS

SÁNCHEZ CALERO, F.: Principios de Derecho Mercantil, ult. ed., Aranzadi,

## GUÍA DOCENTE

Curso 2010-2011

Pamplona.

URÍA, R.: Derecho Mercantil, ult. ed., Marcial Pons, Madrid.

VICENT CHULIÁ, F.: Introducción al Derecho Mercantil, ult. ed., Tirant lo blanch, Valencia.

VARIOS AUTORES (coord. Jiménez Sánchez): Lecciones de Derecho Mercantil, ult. ed., Tecnos, Madrid.

VARIOS AUTORES (coord. Pérez de la Cruz): Derecho Mercantil. Documentación, Ariel, Barcelona, 1991.

Legislación: Cualquier legislación mercantil existente en el mercado, entre las que se encuentran las de las editoriales Aranzadi, Ariel, Civitas, La Ley, McGraw-Hill, Tecnos.

Utilícese siempre la última edición de manuales y legislación.

### 8.2 ESPECÍFICA: (con remisiones concretas en lo posible)

#### TÍTULOS-VALORES

Menéndez.

Estudios Sobre la Ley Cambiaria y del Cheque.

Madrid, 1986.

#### CONTRATOS

De la cuesta Rute

Contratos Mercantiles.

Barcelona 2007

Diez Picazo

La Compraventa internacional de mercaderías: comentario de la Convención de Viena.

Madrid.2004

Bataller Grau

Derecho de los seguros privados.

Madrid, 2007

Sánchez Gamborino

Factbook. Transportes de mercancías por carretera.

Navarra,2003.