



#### DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

<b>Grado/Máster en:</b>	Graduado/a en Derecho por la Universidad de Málaga
<b>Centro:</b>	Facultad de Derecho
<b>Asignatura:</b>	Derecho Mercantil II
<b>Código:</b>	303
<b>Tipo:</b>	Obligatoria
<b>Materia:</b>	DERECHO MERCANTIL
<b>Módulo:</b>	DERECHO DE LA EMPRESA
<b>Experimentalidad:</b>	80 % teórica y 20 % práctica
<b>Idioma en el que se imparte:</b>	Inglés, Español
<b>Curso:</b>	3
<b>Semestre:</b>	1
<b>Nº Créditos</b>	6
<b>Nº Horas de dedicación del estudiante:</b>	150
<b>Nº Horas presenciales:</b>	45
<b>Tamaño del Grupo Grande:</b>	72
<b>Tamaño del Grupo Reducido:</b>	30
<b>Página web de la asignatura:</b>	

#### EQUIPO DOCENTE

**Departamento:** DERECHO PRIVADO ESPECIAL

**Área:** DERECHO MERCANTIL

Nombre y Apellidos	Mail	Teléfono Laboral	Despacho	Horario Tutorías
Coordinador/a: SALVADOR GONZALEZ MARTIN	salvador.gonzalez@ uma.es		5. Mercant - FAC. DE DERECHO	Primer cuatrimestre: Lunes 08:00 - 09:00, Viernes 09:00 - 11:30, Jueves 08:00 - 09:00, Martes 08:00 - 10:30 Segundo cuatrimestre: Miércoles 14:00 - 16:00, Jueves 14:30 - 18:30
M TERESA OTERO COBOS	mayteotero@uma.es	952132137	-	Todo el curso: Lunes 15:00 - 19:00, Lunes 12:00 - 14:00
ZOFIA BEDNARZ	zbednarz@uma.es	952136658	-	Todo el curso: Miércoles 10:30 - 12:30, Lunes 09:00 - 11:00, Viernes 11:00 - 13:00
JOSE MANUEL MARTIN FUSTER	josemanuelmf@uma .es		-	Todo el curso: Lunes 09:00 - 11:00, Viernes 11:00 - 13:00, Jueves 18:00 - 20:00
VIDAL SETIEN HERNANDEZ	vidalsetien@uma.es	952136658	-	

#### RECOMENDACIONES Y ORIENTACIONES

No se realizan recomendaciones especiales.

Las tutorías pueden realizarse a iniciativa del profesor o del alumno. El horario de tutorías presenciales y virtuales será el fijado por cada profesor.

There are no special recommendations.

Tutorials can be requested by the student or by the professor. Each professor will set the timetable for face-to-face and virtual tutorials.

#### CONTEXTO

La asignatura Derecho Mercantil II tiene como objetivo completar los conocimientos adquiridos por los alumnos que hayan cursado Derecho Mercantil I, dándoles a su vez la base necesaria para cursar otras asignaturas optativas, en la configuración del Plan de Estudios, como son Derecho del Comercio Electrónico.

Una vez los alumnos han delimitado el sujeto que interviene en las operaciones mercantiles, se hace necesario el examen de las principales obligaciones y contratos que se realizan en el tráfico empresarial.

La formación que ofrece esta asignatura se completa con el estudio de los procedimientos de insolvencia empresarial.

The Commercial Law II course aims at improving and complementing knowledge acquired by the students in the Commercial Law I course, providing them with foundations necessary to study elective courses, as set forth in the Studies Plan, such as the E-Commerce Law.

After having determined the subjects intervening in the commercial operations, it is then necessary to examine main obligations and contracts concluded in the commercial traffic.

The formation offered in this course is completed through the study of the insolvency proceedings.



## COMPETENCIAS

### 2 Competencias específicas.

- 2.26 Capacidad para utilizar los principios y valores constitucionales como herramienta de trabajo en la interpretación del ordenamiento jurídico. (Específica)
- 2.27 Capacidad para el manejo de fuentes jurídicas (legales, jurisprudenciales y doctrinales). (Específica)
- 2.28 Desarrollo de la oratoria jurídica. Capacidad de expresarse apropiadamente ante un auditorio. (Específica)
- 2.29 Capacidad de leer e interpretar textos jurídicos. (Específica)
- 2.30 Capacidad de redactar escritos jurídicos. (Específica)
- 2.31 Dominio de las técnicas informáticas en la obtención de la información jurídica (Bases de datos de legislación, jurisprudencia, bibliografía). (Específica)
- 2.32 Capacidad para utilizar la red informática (Internet) en la obtención de información y en la comunicación de datos. (Específica)
- 2.33 Adquisición de una conciencia crítica en el análisis del ordenamiento jurídico y desarrollo de la dialéctica jurídica. (Específica)
- 2.34 Adquisición de valores y principios éticos. (Específica)
- 2.35 Desarrollo de la capacidad de trabajar en equipo. (Específica)
- 2.37 Conocimientos básicos de argumentación jurídica. (Específica)
- 2.39 Comprensión y conocimiento de las principales instituciones públicas y privadas en su génesis y en su conjunto. (Específica)

## CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

### Nombre Bloque Temático

BLOQUE I. CONTRATACIÓN MERCANTIL

UNIDAD DIDÁCTICA 1ª

OBLIGACIONES Y CONTRATOS MERCANTILES EN GENERAL

LECCIÓN 1. PARTICULARIDADES DE LAS OBLIGACIONES Y CONTRATOS MERCANTILES

I.- LA UNIFICACIÓN DEL DERECHO PRIVADO DE LAS OBLIGACIONES Y CONTRATOS. EL CONTRATO MERCANTIL COMO INSTRUMENTO DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL DEL EMPRESARIO. LA CATEGORÍA DE LOS CONTRATOS DE EMPRESA. EL DERECHO CONTRACTUAL EUROPEO.

II.- NOTAS CARACTERÍSTICAS DE LAS OBLIGACIONES MERCANTILES: FATALIDAD DEL TÉRMINO DE CUMPLIMIENTO. EXIGIBILIDAD DE LAS OBLIGACIONES PURAS. CONSTITUCIÓN EN MORA. EL TÉRMINO ESENCIAL. PROTECCIÓN DE LA APARIENCIA JURÍDICA Y DE LA SEGURIDAD DEL TRÁFICO. LA ONEROSIDAD DE LAS PRESTACIONES. PRODUCTIVIDAD DE INTERESES. SOLIDARIDAD DE DEUDORES. REGLAS DE PRESCRIPCIÓN.

III.- NOTAS CARACTERÍSTICAS DE LOS CONTRATOS MERCANTILES: EL PRINCIPIO GENERAL DE LIBERTAD DE LA FORMA. LA PERFECCIÓN DEL CONTRATO MERCANTIL. LAS CONDICIONES GENERALES DE LA CONTRATACIÓN. LA PRUEBA DEL CONTRATO MERCANTIL. LA FACTURA. LA INTERPRETACIÓN DE LOS CONTRATOS MERCANTILES. LA CONTRATACIÓN POR MEDIOS ELECTRÓNICOS.

IV.- EL RÉGIMEN DE LA RESPONSABILIDAD EN EL ÁMBITO MERCANTIL.

V.-LAS GARANTÍAS EN LA CONTRATACIÓN MERCANTIL.

VI.- EL ARBITRAJE Y LOS MECANISMOS ALTERNATIVOS DE RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS (ADR).



UNIDAD DIDÁCTICA 2ª

CONTRATACIÓN EN EL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS

LECCIÓN 2. CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL Y CONTRATOS AFINES

- I.- CONTRATO DE COMPRAVENTA MERCANTIL Y COMPRAVENTAS ESPECIALES. MERCANTILIDAD DE LA COMPRAVENTA. CONTENIDO DEL CONTRATO. TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD Y EL RIESGO. COMPRAVENTA INTERNACIONAL. COMPRAVENTAS ESPECIALES POR RAZÓN DEL CONSENTIMIENTO, DEL LUGAR DE CELEBRACIÓN, DE PACTO ANEJO, DE LA FORMA DE PAGO Y DEL PRECIO.
- II.- LA PERMUTA MERCANTIL. CONCEPTO Y CARACTERES. EL SWAP O PERMUTA FINANCIERA.
- III.- CONTRATOS DE TRANSMISIÓN DE BIENES INMATERIALES. MODALIDADES.

LECCIÓN 3. CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN

- I. INTRODUCCIÓN. SIGNIFICADO SE ESTOS CONTRATOS. DISTRIBUCIÓN Y DEFENSA DE LA COMPETENCIA. NORMATIVA COMUNITARIA.
- II.- EL CONTRATO DE CONCESIÓN O DISTRIBUCIÓN COMERCIAL. CONCEPTO Y CARACTERES. LA EXCLUSIVA. CONTENIDO DEL CONTRATO: LAS OBLIGACIONES DEL CONCESIONARIO Y DEL CONCEDENTE. PROBLEMÁTICA EN LA EXTINCIÓN DEL CONTRATO.
- III.- EL CONTRATO DE FRANQUICIA. CONCEPTO Y CARACTERES. RÉGIMEN JURÍDICO.
- IV.- EL CONTRATO DE SUMINISTRO. FUNDAMENTOS ECONÓMICOS Y REGULACIÓN LEGAL. CONCEPTO Y NATURALEZA JURÍDICA. CONTENIDO DEL CONTRATO: COSAS OBJETO DEL SUMINISTRO, CANTIDAD, DURACIÓN Y PRECIO. PROBLEMÁTICA EN LA EXTINCIÓN DEL SUMINISTRO.
- V.- CONTRATO ESTIMATORIO. CONCEPTO Y CARACTERES.

LECCIÓN 4. CONTRATOS DE COLABORACIÓN

- I.- EL CONTRATO DE COMISIÓN. CONCEPTO LEGAL DE LA COMISIÓN. EL CONTRATO DE COMISIÓN Y LA REPRESENTACIÓN MERCANTIL. OBJETO. PERFECCIÓN DEL CONTRATO. CONTENIDO DEL CONTRATO DE COMISIÓN. LA EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE COMISIÓN MERCANTIL. SUPUESTOS ESPECIALES DE COMISIÓN: COMISIÓN DE COMPRA O DE VENTA. LA COMISIÓN DE TRANSPORTE. LA COMISIÓN DE GARANTÍA.
- II.- EL CONTRATO DE AGENCIA. CONCEPTO Y CARACTERES. FUNCIÓN ECONÓMICA. CONTENIDO DEL CONTRATO. SISTEMAS DE REMUNERACIÓN DEL AGENTE. PROBLEMÁTICA EN LA EXTINCIÓN DEL CONTRATO
- III.- EL CONTRATO DE MEDIACIÓN O CORRETAJE. CONCEPTO Y CARACTERES. LA IMPARCIALIDAD: SUS Matices. CONTENIDO DEL CONTRATO. EXTINCIÓN.
- IV.- EL CONTRATO DE FACTORING Y EL DE LEASING. CONCEPTO. CLASES. FUNCIÓN ECONÓMICA. RÉGIMEN JURÍDICO.
- V.- LOS CONTRATOS PUBLICITARIOS. NORMATIVA APLICABLE. PRINCIPIOS BÁSICOS COMUNES A TODO CONTRATO PUBLICITARIO. EXAMEN DE SUS MODALIDADES: CONTRATO DE PUBLICIDAD, CONTRATO DE CREACIÓN PUBLICITARIA, CONTRATO DE DIFUSIÓN Y CONTRATO DE PATROCINIO.

LECCIÓN 5. CONTRATOS DE TRANSPORTE

- I.- CONCEPTO Y CLASES. FUNCIÓN ECONÓMICA DE LOS CONTRATOS DE TRANSPORTE. EL TRANSPORTE INTERNACIONAL. NORMATIVA COMUNITARIA E INTERNACIONAL. ELEMENTOS PERSONALES Y FORMALES DEL CONTRATO DE TRANSPORTE.
- II.- EL TRANSPORTE TERRESTRE. TRANSPORTE DE COSAS Y DE PERSONAS.
- III.- EL TRANSPORTE MARÍTIMO. TRANSPORTE DE COSAS Y DE PERSONAS.
- IV.- EL TRANSPORTE AÉREO. TRANSPORTE DE COSAS Y DE PERSONAS.
- V.- EL TRANSPORTE MULTIMODAL.

LECCIÓN 6. CONTRATOS TURÍSTICOS

- I.- LA ORDENACIÓN JURÍDICA DEL FENÓMENO TURÍSTICO. CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS TURÍSTICOS.
- II.- LOS CONTRATOS CELEBRADOS ENTRE EMPRESAS TURÍSTICAS: CONTRATO DE GESTIÓN HOTELERA. CONTRATO DE RESERVA DE PLAZAS EN RÉGIMEN DE CUPO O CONTINGENTE. EL CONTRATO DE CHARTER.
- III.- EL CONTRATO DE HOSPEDAJE O ALOJAMIENTO: ALOJAMIENTO EN ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS HOTELEROS O EXTRAHOTELEROS. ALOJAMIENTO EN ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS DE APROVECHAMIENTO POR TURNO.
- IV.- LOS CONTRATOS CONCLUIDOS POR LAS AGENCIAS DE VIAJE: CLASES, NATURALEZA Y SU RÉGIMEN JURÍDICO. LOS SERVICIOS SUELTOS. EL CONTRATO DE VIAJE COMBINADO. EL CONTRATO DE CRUCERO TURÍSTICO.

UNIDAD DIDÁCTICA 3ª

CONTRATACIÓN EN EL MERCADO FINANCIERO



#### LECCIÓN 7. CONTRATOS BANCARIOS

- I.- EL MERCADO DE CRÉDITO. ENTIDADES DE CRÉDITO Y ÓRGANOS DE SUPERVISIÓN Y CONTROL. PROTECCIÓN DE LA CLIENTELA BANCARIA.
- II.- CONCEPTO Y CARACTERES DE LA CONTRATACIÓN BANCARIA. FUENTES NORMATIVAS. CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS BANCARIOS. CUENTA CORRIENTE BANCARIA. LA COMPENSACIÓN BANCARIA.
- III.- OPERACIONES PASIVAS: LOS DEPÓSITOS BANCARIOS DE DINERO.
- IV.- OPERACIONES ACTIVAS: EL PRÉSTAMO BANCARIO DE DINERO. LA APERTURA DE CRÉDITO. EL DESCUENTO BANCARIO.
- V.- OPERACIONES DE GESTIÓN.

#### LECCIÓN 8. EL MERCADO DE VALORES

- I.- ESTRUCTURA Y RÉGIMEN DE FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS DE VALORES. LA COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES. LAS EMPRESAS DE SERVICIOS DE INVERSIÓN. LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS: CONCEPTO Y RÉGIMEN JURÍDICO. LA PROTECCIÓN DEL INVERSOR.
- II.- CONTRATACIÓN EN LOS MERCADOS DE VALORES. NOCIONES GENERALES.
- III.- MERCADO PRIMARIO: LA EMISIÓN DE VALORES NEGOCIABLES EN RÉGIMEN DE OFERTA PÚBLICA DE SUSCRIPCIÓN O VENTA.
- IV.- MERCADOS REGULADOS. SISTEMAS MULTILATERALES DE NEGOCIACIÓN. OPERACIONES Y CONTRATOS BURSÁTILES. LA OFERTA PÚBLICA DE ADQUISICIÓN DE VALORES.

#### LECCIÓN 9. CONTRATO DE SEGURO

- I. EL MERCADO DEL RIESGO. ENTIDADES SUPERVISORAS Y ASEGURADORAS. LA PROTECCIÓN DEL ASEGURADO Y DEL PARTÍCIPE EN PLANES DE PENSIONES.
- II.- EL CONTRATO DE SEGURO. LAS PARTES EN EL CONTRATO DE SEGURO. PERFECCIÓN Y DOCUMENTACIÓN DEL CONTRATO.
- III.- SEGURO DE PERSONAS. RÉGIMEN GENERAL. MODALIDADES.
- IV.- SEGURO DE DAÑOS. RÉGIMEN GENERAL. MODALIDADES.

### BLOQUE II. DERECHO DE LOS TÍTULOS-VALORES

#### LECCIÓN 10. DERECHO DE LOS TÍTULOS-VALORES

- I. NOCIONES GENERALES SOBRE LOS TÍTULOS-VALORES. CLASIFICACIÓN.
- II. LA LETRA DE CAMBIO. NOCIÓN. FUNCIÓN ECONÓMICA. REQUISITOS FORMALES. DECLARACIONES CAMBIARIAS. RESPONSABILIDAD CAMBIARIA. EL PAGO DE LA LETRA. ACCIONES Y EXCEPCIONES CAMBIARIAS.
- III. EL CHEQUE. NOCIÓN. FUNCIÓN ECONÓMICA. REQUISITOS FORMALES Y MATERIALES. EL PAGO DEL CHEQUE. ACCIONES Y EXCEPCIONES.
- IV. EL PAGARÉ. NOCIÓN. FUNCIÓN ECONÓMICA. REQUISITOS FORMALES. EL PAGO DEL PAGARÉ. ACCIONES Y EXCEPCIONES.

### BLOQUE III. DERECHO CONCURSAL

#### LECCIÓN 11. APERTURA DEL PROCEDIMIENTO CONCURSAL

- I.- TRATAMIENTO LEGAL DE LAS SITUACIONES DE INSOLVENCIA. CARACTERES FUNDAMENTALES Y ESTRUCTURA DEL PROCEDIMIENTO CONCURSAL. TRATAMIENTO LEGAL DE LAS SOLUCIONES PRECONCURSALES.
- II.- LA APERTURA DEL CONCURSO. PRESUPUESTOS. A) PRESUPUESTO SUBJETIVO: EL DEUDOR Y LOS ACREEDORES CONCURRENTES. B) PRESUPUESTO OBJETIVO: LA INSOLVENCIA. C) PRESUPUESTO FORMAL: LA DECLARACIÓN JUDICIAL DEL CONCURSO.
- III.- LA PREVIA SOLICITUD DE DECLARACIÓN DEL CONCURSO. LEGITIMACIÓN PARA SOLICITAR EL CONCURSO. EL CONCURSO NECESARIO SOLICITADO POR UN ACREEDOR. SUPUESTOS DE LEGITIMACIÓN CONTROVERTIDA Y EXCEPCIONES. EL CONCURSO NECESARIO SOLICITADO POR OTROS LEGITIMADOS. FACULTAD Y DEBER DEL DEUDOR DE SOLICITAR EL CONCURSO VOLUNTARIO. ESTÍMULOS LEGALES PARA LA SOLICITUD DEL CONCURSO.

#### LECCIÓN 12. ÓRGANOS DEL CONCURSO. FUNCIONES

- I.- LOS ÓRGANOS DEL CONCURSO. A) EL JUEZ DEL CONCURSO. B) LA ADMINISTRACIÓN CONCURSAL. C) LA JUNTA DE ACREEDORES: NATURALEZA, CARÁCTER Y FUNCIONES. C) EL MINISTERIO FISCAL.
- II. LA ADMINISTRACIÓN CONCURSAL: ESTRUCTURA DEL ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN. NOMBRAMIENTO Y ACEPTACIÓN, CAPACIDAD, INCAPACIDADES Y PROHIBICIONES PARA OSTENTAR EL CARGO DE ADMINISTRADOR CONCURSAL. FUNCIONAMIENTO



DEL ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN. COMPETENCIAS. RETRIBUCIÓN. RESPONSABILIDAD. CESE.

III.- EL INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN CONCURSAL. CONTENIDO. IMPUGNACIÓN.

#### LECCIÓN 13. LOS EFECTOS DE LA DECLARACIÓN DE CONCURSO

I.- EFECTOS SOBRE EL DEUDOR. EFECTOS SOBRE SUS FACULTADES PATRIMONIALES Y SOBRE SU ACTIVIDAD PROFESIONAL. EFECTOS PERSONALES. EFECTOS CONCRETOS SOBRE EL DEUDOR PERSONA JURÍDICA.

II.- EFECTOS SOBRE LOS ACREEDORES. EFECTOS SOBRE LAS ACCIONES INDIVIDUALES CONTRA EL DEUDOR.

III.- EFECTOS SOBRE LOS CRÉDITOS. LA PROCEDENCIA DE LA COMPENSACIÓN. TRATAMIENTO DE LOS INTERESES EN EL CONCURSO. LA INTERRUPTIÓN DE LA PRESCRIPCIÓN Y LA REANUDACIÓN DEL CÓMPUTO.

IV.- EFECTOS SOBRE LOS CONTRATOS. REGLA GENERAL SOBRE VIGENCIA DE LOS CONTRATOS. EXCEPCIONES.

#### LECCIÓN 14. DETERMINACIÓN DE LA MASA ACTIVA Y PASIVA DEL CONCURSO

I.- DETERMINACIÓN DE LA MASA ACTIVA DEL CONCURSO. BIENES Y DERECHOS DE LA MASA ACTIVA. BIENES CONYUGALES. CUENTAS INDISTINTAS. ACCIONES EN DEFENSA DE LA MASA ACTIVA. CLASES. LEGITIMACIÓN. EFECTOS DE LA RESCISIÓN CONCURSAL. EXCLUSIONES. SEPARACIÓN DE BIENES DE LA MASA ACTIVA. EL INVENTARIO DE LA MASA ACTIVA.

II.- DETERMINACIÓN DE LA MASA PASIVA DEL CONCURSO. CRÉDITOS CONCURSALES Y CRÉDITOS CONTRA LA MASA. COMUNICACIÓN, RECONOCIMIENTO Y CLASIFICACIÓN DE LOS CRÉDITOS CONCURSALES. SUPUESTOS ESPECIALES DE RECONOCIMIENTO DE CRÉDITOS. ESPECIAL REFERENCIA A LOS CRÉDITOS CON GARANTÍA PERSONAL. LA LISTA DE ACREEDORES

#### LECCIÓN 15. LAS SOLUCIONES DEL CONCURSO. CALIFICACIÓN Y FINALIZACIÓN

I.- EL CONVENIO: CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS Y FUNCIÓN ECONÓMICA. LA PROPUESTA ANTICIPADA DE CONVENIO. TRAMITACIÓN ¿PRESENCIAL¿ Y TRAMITACIÓN ESCRITA DEL CONVENIO. CONSECUENCIAS DE LA NO ACEPTACIÓN DE LAS PROPUESTAS DE CONVENIO. APROBACIÓN JUDICIAL DEL CONVENIO O RECHAZO. EFICACIA.

II.- LA APERTURA DE LA FASE DE LIQUIDACIÓN. LA LIQUIDACIÓN ¿ANTICIPADA¿. EFECTOS DE LA LIQUIDACIÓN. LAS OPERACIONES DE LIQUIDACIÓN: LA REALIZACIÓN DE LOS BIENES Y DERECHOS DE LA MASA ACTIVA Y EL PAGO A LOS ACREEDORES.

III.- SUPUESTOS DE APERTURA DE LA FASE DE CALIFICACIÓN. CONCURSO FORTUITO Y CONCURSO CULPABLE. EFECTOS DE LA CALIFICACIÓN DEL CONCURSO COMO CULPABLE.

IV.- CONCLUSIÓN DEL CONCURSO. CAUSAS. LA RESOLUCIÓN DE CONCLUSIÓN DEL CONCURSO: RECURSOS, PUBLICIDAD Y EFECTOS. LA REAPERTURA DEL CONCURSO.

### COMMERCIAL LAW II

#### SYLLABUS:

#### THEMATIC BLOCK I. COMMERCIAL CONTRACTS

#### DIDACTIC UNIT 1. COMMERCIAL OBLIGATIONS AND CONTRACTS IN GENERAL

#### LESSON 1. SPECIFIC CHARACTERISTICS OF COMMERCIAL OBLIGATIONS AND CONTRACTS

I.- UNIFICATION OF PRIVATE LAW OF OBLIGATIONS AND CONTRACTS. COMMERCIAL CONTRACT AS A TOOL IN A BUSINESSPERSON'S PROFESSIONAL ACTIVITY.

II.- CHARACTERISTIC FEATURES OF COMMERCIAL OBLIGATIONS: IMPERATIVE FULFILMENT OF BUSINESS OBLIGATIONS. CALLABILITY OF PURE OBLIGATIONS. DEFAULT OF THE DEBTOR. FAILURE TO PERFORM ON TIME. PROTECTION OF THE OUTWARD LEGAL APPEARANCE AND SECURITY OF TRANSACTIONS. THE MOTIVE OF PROFIT IN COMMERCIAL OBLIGATIONS. INTERESTS. JOINT AND SEVERAL LIABILITY. LIMITATION PERIODS.

III.- CHARACTERISTIC FEATURES OF COMMERCIAL CONTRACTS: FREEDOM OF FORM. FORMATION OF A COMMERCIAL CONTRACT. GENERAL CONTRACT TERMS AND CONDITIONS. PROOF OF A COMMERCIAL CONTRACT. AN INVOICE. INTERPRETATION OF COMMERCIAL CONTRACTS. CONTRACTING BY ELECTRONIC MEANS.

IV.- LIABILITY REGIMES IN THE COMMERCIAL LAW.

V.- GUARANTEES IN COMMERCIAL CONTRACTS.

VI.- ARBITRATION AND ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTION MECHANISMS (ADR).

#### DIDACTIC UNIT 2. CONTRACTING IN THE GOODS AND SERVICES MARKET

#### LESSON 2. COMMERCIAL SALE OF GOODS AND SIMILAR CONTRACTS.

I.- COMMERCIAL SALE OF GOODS CONTRACT AND SPECIAL TYPES OF THE CONTRACT. COMMERCIAL CHARACTER OF THE SALE



OF GOODS. CONTRACT CONTENTS. PASSING OF RISK AND PROPERTY. INTERNATIONAL SALE OF GOODS. COMMERCIAL SALE OF GOODS TYPES SPECIAL DUE TO THE CONSENT, THE PLACE OF CONTRACT FORMATION, ANNEX TERMS, THE FORM OF PAYMENT AND THE PRICE.

II.- COMMERCIAL SWAP CONTRACT. CONCEPT AND FEATURES. FINANCIAL SWAP.

III.- CONTRACTS FOR TRANSFER OF INTANGIBLE ASSETS. TYPES OF SUCH CONTRACTS.

#### LESSON 3. DISTRIBUTION CONTRACTS.

I.- INTRODUCTION. THE CONCEPT OF DISTRIBUTION CONTRACTS. DISTRIBUTION AND COMPETITION ISSUES. EUROPEAN NORMS.

II.- DISTRIBUTION CONTRACT. CONCEPT AND FEATURES. EXCLUSIVE DISTRIBUTION. CONTENTS OF THE CONTRACT: OBLIGATIONS OF THE PARTIES. CONTRACT EXPIRATION AND TERMINATION.

III.- FRANCHISE AGREEMENT. CONCEPT AND FEATURES. LEGAL FRAMEWORK APPLICABLE.

IV.- SUPPLY CONTRACT. ECONOMIC FOUNDATIONS AND LEGAL REGULATION. CONCEPT AND NATURE OF THE SUPPLY CONTRACT. CONTENTS: GOODS SUBJECT-MATTER OF THE SUPPLY, QUANTITY, DURATION AND PRICE. CONTRACT EXPIRATION AND TERMINATION.

V.- RETAIL CONTRACT. CONCEPT AND FEATURS.

#### LESSON 4. CONTRACTS WITH MIDDLEMEN.

I.- COMMERCIAL COMMISSION CONTRACT. LEGAL CONCEPT OF THE COMMERCIAL COMMISSION. COMMERCIAL COMMISSION CONTRACT AND COMMERCIAL REPRESENTATION. SUBJECT. CONTRACT FORMATION. CONTENTS OF THE COMMERCIAL COMMISSION CONTRACT. EXPIRATION AND TERMINATION OF THE CONTRACT. SPECIAL TYPES OF COMMERCIAL COMMISSION CONTRACTS: SALE OF GOODS COMMISSION. TRANSPORT COMMISSION. COMMISSION OF GUARANTEE.

II.- COMMERCIAL AGENCY AGREEMENT. CONCEPT AND FEATURES. ECONOMIC FUNCTION. CONTRACT CONTENTS. AGENT REMUNERATION SYSTEMS. EXPIRATION AND TERMINATION OF THE CONTRACT.

III.- BROKERAGE CONTRACT. CONCEPT AND FEATURES. BROKER'S IMPARTIALITY: NUANCES. CONTENTS OF THE CONTRACT. EXPIRATION AND TERMINATION.

IV.- FACTORING AND LEASING CONTRACTS. CONCEPT. TYPES. ECONOMIC FUNCTION. LEGAL FRAMEWORK APPLICABLE.

V.- ADVERTISING CONTRACTS. LAW APPLICABLE. BASIC PRINCIPLES COMMON TO ALL ADVERTISING CONTRACTS. ANALYSIS OF THE TYPES OF ADVERTISING CONTRACTS: ADVERTISING CONTRACT SENSU STRICTO, ADVERTISEMENT CREATION CONTRACT, ADVERTISING DISSEMINATION CONTRACT AND SPONSORSHIP AGREEMENT.

#### LESSON 5. CONTRACT OF CARRIAGE.

I.- CONCEPT AND TYPES. ECONOMIC FUNCTION OF THE CONTRACTS OF CARRIAGE. INTERNATIONAL TRANSPORT. EUROPEAN AND INTERNATIONAL LAWS. PARTIES TO THE CONTRACT OF CARRIAGE AND FORMALITIES.

II.- CARRIAGE BY LAND. CARRIAGE OF GOODS AND PASSENGERS.

III.- CARRIAGE BY SEA. CARRIAGE OF GOODS AND PASSENGERS.

IV.- CARRIAGE BY AIR. CARRIAGE OF GOODS AND PASSENGERS.

V.- MULTIMODAL TRANSPORT.

#### LESSON 6. TOURISM-RELATED CONTRACTS.

I.- LEGAL REGULATION OF THE TOURISM PHENOMENON. CLASSIFICATION OF THE TOURISM-RELATED CONTRACTS.

II.- CONTRACTS BETWEEN TOURISM PROFESSIONALS: HOTEL MANAGEMENT CONTRACT. ALLOTMENT OR ALLOCATION CONTRACT. CHARTER CONTRACT.

III.- HOTEL ACCOMMODATION CONTRACT: ACCOMMODATION IN HOTEL OR SIMILAR ESTABLISHMENTS. ACCOMMODATION IN TIMESHARE PROPERTIES.

IV.- TRAVEL AGENCY CONTRACTS: TYPES, NATURE AND LEGAL FRAMEWORK APPLICABLE. TRAVEL SERVICES. PACKAGE TRAVEL CONTRACT. CRUISE CONTRACT.

#### DIDACTIC UNIT 3. FINANCIAL MARKETS CONTRACTS.

##### LESSON 7. BANKING CONTRACTS.

I.- LOAN MARKET. CREDIT INSTITUTIONS AND SUPERVISORY BODIES. PROTECTION OF THE CUSTOMERS.

II.- CONCEPT AND FEATURES OF BANKING CONTRACTS. LEGAL RULES APPLICABLE. CLASSIFICATION OF BANKING CONTRACTS. BANK CURRENT ACCOUNT CONTRACT. BANK CLEARING OPERATION.

III.- DEPOSIT OPERATIONS: BANK DEPOSIT AGREEMENT.

IV.- LOAN OPERATIONS: BANK LOAN AGREEMENT. BANK CREDIT AGREEMENT. BANK DISCOUNT AGREEMENT.

V.- MANAGEMENT OPERATIONS.

##### LESSON 8. SECURITIES MARKETS.





I.- SECURITIES MARKET STRUCTURE AND OPERATION SCHEME. NATIONAL COMMISSION OF THE SECURITIES MARKET. INVESTMENT SERVICES COMPANIES. FINANCIAL INSTRUMENTS: CONCEPT AND LEGAL FRAMEWORK APPLICABLE. INVESTOR PROTECTION.

II.- CONTRACTING IN THE SECURITIES MARKET. GENERAL CONCEPTS.

III.- THE PRIMARY MARKET: INITIAL PUBLIC OFFERING OF SECURITIES.

IV.- SECONDARY MARKETS. MULTILATERAL TRADING FACILITIES. STOCK EXCHANGE TRANSACTIONS. TAKEOVER.

#### LESSON 9. INSURANCE CONTRACTS.

I.- INSURANCE MARKET. SUPERVISORY ENTITIES AND INSURANCE COMPANIES. PROTECTION OF THE INSURED AND OF THE PENSION FUNDS INVESTOR.

II.- INSURANCE CONTRACT. PARTIES TO THE CONTRACT. CONTRACT FORMATION AND DOCUMENTATION.

III.- PERSONAL INSURANCE. GENERAL OVERVIEW. CLASSES OF PERSONAL INSURANCE.

IV.- INDEMNITY INSURANCE. GENERAL OVERVIEW. CLASSES OF INDEMNITY INSURANCE.

#### THEMATIC BLOCK II. NEGOTIABLE INSTRUMENTS LAW.

#### LESSON 10. NEGOTIABLE INSTRUMENTS LAW.

I.- GENERAL CONCEPTS. CLASSIFICATION OF NEGOTIABLE INSTRUMENTS.

II.- BILL OF EXCHANGE. CONCEPT. ECONOMIC FUNCTION. FORMAL REQUIREMENTS. CONTENTS OF A BILL OF EXCHANGE. LIABILITY OF THE PARTIES TO A BILL OF EXCHANGE. PAYMENT OF A BILL OF EXCHANGE. CLAIMS AND DEFENCES.

III.- CHEQUE. CONCEPT. ECONOMIC FUNCTION. FORMAL AND MATERIAL REQUIREMENTS. PAYMENT OF A PROMISSORY NOTE. CLAIMS AND DEFENCES.

IV.- PROMISSORY NOTE. CONCEPT. ECONOMIC FUNCTION. FORMAL REQUIREMENTS. PAYMENT OF A PROMISSORY NOTE. CLAIMS AND DEFENCES.

#### THEMATIC BLOCK III. INSOLVENCY LAW.

#### LESSON 11. OPENING OF THE INSOLVENCY PROCEEDINGS

I.- LEGAL TREATMENT OF THE INSOLVENCY SITUATIONS. KEY CHARACTERISTICS AND STRUCTURE OF THE INSOLVENCY PROCEEDINGS. LEGAL TREATMENT OF THE PRE-BANKRUPTCY SOLUTIONS.

II.- OPENING OF THE INSOLVENCY PROCEEDINGS. REQUIREMENTS. A) SUBJECTIVE REQUIREMENTS: DEBTOR AND CREDITORS. B) OBJECTIVE REQUIREMENT: THE INSOLVENCY. C) FORMAL REQUIREMENT: JUDICIAL ORDER DECLARING THE OPENING OF THE PROCEEDINGS.

III.- BANKRUPTCY PETITION. RIGHT TO FILE THE PETITION. MANDATORY PROCEEDINGS APPLIED FOR BY A CREDITOR. INSTANCES OF CONTROVERSIAL LOCUS STANDI AND EXCEPTIONS. MANDATORY INSOLVENCY PROCEEDINGS APPLIED FOR BY OTHER PERSONS. DEBTOR'S DUTY TO FILE THE PETITION FOR VOLUNTARY INSOLVENCY PROCEEDINGS. LEGAL INCENTIVES.

#### LESSON 12. BODIES IN INSOLVENCY PROCEEDINGS

I.- BODIES IN INSOLVENCY PROCEEDINGS. A) COMMERCIAL JUDGE. B) INSOLVENCY PRACTITIONERS. C) CREDITORS' MEETING: NATURE, MAIN FEATURES AND FUNCTIONS. D) PUBLIC PROSECUTOR.

II.- INSOLVENCY PRACTITIONERS: ORGANISATION OF THE BODY OF INSOLVENCY PRACTITIONERS. APPOINTMENT AND ACCEPTANCE. INSOLVENCY PRACTITIONERS' CAPACITY AND PROHIBITIONS TO HOLD OFFICE. FUNCTIONING OF THE BODY OF INSOLVENCY PRACTITIONERS. POWERS. REMUNERATION. LIABILITY. CESSATION.

III.- THE REPORT OF THE INSOLVENCY PRACTITIONERS. CONTENTS. CLAIMS AGAINST THE REPORT.

#### LESSON 13. EFFECTS OF DECLARING THE INSOLVENCY PROCEEDINGS OPEN.

I.- EFFECTS ON THE DEBTOR. EFFECTS ON DEBTOR'S ESTATE AND PROFESSIONAL ACTIVITY. PERSONAL EFFECTS. EFFECTS ON A DEBTOR BEING A LEGAL PERSON.

II.- EFFECTS ON THE CREDITORS. EFFECTS ON THE INDIVIDUAL ACTIONS AGAINST THE DEBTOR.

III.- EFFECTS ON THE DEBTS. COMPENSATION. TREATMENT OF THE INTERESTS IN THE INSOLVENCY PROCEEDINGS. INTERRUPTION AND RENEWAL OF THE LIMITATION PERIOD.

IV.- EFFECTS ON THE CONTRACTS. THE GENERAL RULE OF CONTRACTS VALIDITY. EXCEPTIONS.

#### LESSON 14. DETERMINATION OF THE DEBTOR'S ASSETS AND LIABILITIES.

I.- DETERMINATION OF THE AGGREGATE ASSETS. GOODS AND RIGHTS AS ASSETS. MARITAL PROPERTY. JOINT ACCOUNTS. ACTIONS DEFENDING THE AGGREGATE ASSETS. CLASSES. LOCUS STANDI. EFFECTS OF THE RESCISSION OF CONTRACTS IN INSOLVENCY PROCEEDINGS. EXCLUSIONS. SEPARATION OF THE GOODS FROM THE AGGREGATE ASSETS. INVENTORY OF THE AGGREGATE ASSETS.

II.- DETERMINATION OF THE AGGREGATE LIABILITIES. CLAIMS AGAINST THE ESTATE. COMMUNICATION, RECOGNITION AND CLASSIFICATION OF CLAIMS. SPECIAL SITUATIONS OF CLAIMS RECOGNITION. SPECIAL MENTION OF THE CLAIMS WITH PERSONAL



GUARANTEE. THE CREDITORS LIST.

LESSON 15. TERMINATION OF INSOLVENCY PROCEDURES. CLASSIFICATION.

I.- COMPOSITION PHASE: CONCEPT, FEATURES AND ECONOMIC FUNCTION. EARLY COMPOSITION PROPOSAL. COMPOSITION PROCEEDINGS: IN PERSON AND WRITTEN. CONSEQUENCES OF FAILURE TO ACCEPT A COMPOSITION PROPOSAL. JUDICIAL ACCEPTANCE OR DISMISSAL OF A COMPOSITION PROPOSAL. EFFICACY.

II.- OPENING OF THE WINDING-UP PHASE. EFFECTS OF THE WINDING-UP. WINDING-UP OPERATIONS: LIQUIDATION OF ASSETS AND PAYMENT TO THE CREDITORS.

III.- CLASSIFICATION OF THE INSOLVENCY PROCEEDINGS. FORTUITOUS AND TORTIOUS INSOLVENCY PROCEEDINGS. EFFECTS OF DECLARATION INSOLVENCY AS TORTIOUS.

IV.- CONCLUSION OF THE INSOLVENCY PROCEEDINGS. CAUSES. ORDER RESOLVING THE CONCLUSION: REMEDIES, PUBLICITY AND EFFECTS. REOPENING OF THE INSOLVENCY PROCEEDINGS.

#### ACTIVIDADES FORMATIVAS

##### Actividades presenciales

##### Actividades expositivas

Lección magistral

##### Actividades prácticas en aula docente

Otras actividades prácticas

#### ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE / CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Además del logro de los objetivos generales que se persiguen con la titulación y de la adquisición de los específicos vinculados a esta asignatura, se pretende que los alumnos adquieran las destrezas necesarias para saber elaborar contratos mercantiles, para determinar la naturaleza jurídica de figuras contractuales controvertidas y para aconsejar a sus clientes sobre el clausulado de los mismos. Además de ellos, se pretende que adquieran las competencias necesarias para el conocimiento de la tramitación de los procedimientos concursales.

Se contempla la posibilidad de hacer prácticas mediante sistema digitales y, particularmente, por el campus virtual. Estas prácticas no superarán el 25% del total previsto para el curso.

Apart from the primary objective of the graduate program and the acquisition of specific knowledge linked to this course, it is paramount that the students acquire skills needed to draft commercial contracts and to determine the legal nature of various contractual figures and to be able to advise their future clients on the contract terms. Furthermore, they are expected to acquire knowledge related to insolvency proceedings.

Up to 25% of the practical classes can be carried out through digital platforms, i.e. campus virtual.

#### PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

Con objeto de evaluar el conocimiento de los contenidos y las competencias adquiridas en esta asignatura, según se indica en los apartados correspondientes de esta Programación, se utilizará un sistema de evaluación en el que el riesgo se diversifica.

La nota final del alumno en 1ª y 2ª convocatoria ordinaria, se compondrá:

- En un 60% por la nota obtenida en el examen final oral que realizará el conjunto de los profesores del área constituidos en Tribunal o Tribunales, sin diferenciación de grupo, que se celebrará en ambas convocatorias. Competencias a evaluar: Comprensión y conocimiento teóricos de la asignatura; desarrollo de la oratoria.
- En un 25% por la realización de las prácticas y comentarios de textos y otras pruebas (participación en polémicas, simulaciones) que en relación con los contenidos de la asignatura los alumnos deberán realizar de forma individual o colectiva a lo largo del período de clases presenciales. Competencias a evaluar: Conocimientos básicos de argumentación jurídica, capacidad para leer e interpretar textos jurídicos, capacidad para manejo de fuentes jurídicas; comprensión y conocimiento teóricos de la asignatura. En trabajos en grupo también se valorará el desarrollo de la capacidad de trabajar en equipo.
- En un 15% por la exposición de trabajos y la participación activa en clase en las actividades propuestas por el profesor durante el período de clases presenciales. Competencias a evaluar: Desarrollo de la oratoria, conocimientos básicos de argumentación jurídica.

El examen oral se realizará en convocatoria pública y será grabado por el Tribunal examinador.

Todas las actividades distintas del examen oral no son recuperables ni evaluables en la segunda convocatoria ordinaria por el tipo de competencias trabajadas durante el curso en cada una de ellas.

Respecto a estas actividades (no recuperables) se mantendrá la calificación obtenida durante el curso para la segunda convocatoria ordinaria (convocatoria de septiembre).

Los porcentajes anteriores se aplicarán una vez que el alumno haya alcanzado en el examen al menos un seis, en todo caso el alumno que haya alcanzado al menos un cinco en el examen, superará la asignatura, sea cual sea la calificación en las restantes actividades.

En las convocatorias extraordinarias los alumnos serán evaluados exclusivamente mediante un examen oral que permitirá obtener el 100 % de la nota y que realizará el conjunto de los profesores del área constituidos en Tribunal o Tribunales, sin diferenciación de grupo.

Los alumnos a tiempo parcial, de movilidad y deportistas universitarios de alto nivel, deberán realizar las mismas pruebas que el resto de los alumnos para ser evaluados en esta asignatura, si bien los profesores podrán acordar con ellos un régimen particular de entrega de trabajos y las pruebas





expositivas se programarán de forma que estos alumnos las puedan realizar.

Se informará a los alumnos de las calificaciones a través del Alfil.

Normas para los exámenes orales:

1. Los tribunales deberán constituirse con al menos dos profesores del Área.

2. Ningún alumno podrá ser examinado por un tribunal del que forme parte su profesor de clases teóricas y/o prácticas. La anterior medida, con carácter excepcional, podrá ser suspendida si las condiciones de la asignatura o el examen así lo aconsejan, a juicio del Director del Departamento.

3. Los alumnos podrán hacer uso en el examen del siguiente material: manuales, apuntes, textos legales, esquemas, etc. Sólo se prohíben los libros fotocopiados.

4. El examen:

- Se llamarán por orden a los alumnos, los cuales entrarán para examinarse de 3 en 3. La anterior medida, con carácter excepcional, podrá ser suspendida si las condiciones de la asignatura o el examen así lo aconsejan, a juicio del Director del Departamento.

- Se le asignará a cada uno una pregunta del temario de la asignatura.

- A cada alumno se le concederá unos minutos para hacer un esquema de su pregunta con el material permitido. En una hoja del esquema deberán constar los datos y firma del alumno.

Evaluation system of the course is designed to minimise the randomness factor of the evaluation through diversification of the employed measures.

The final grade in the 1st and 2nd examination session will consist of:

- In 60% of the grade awarded for the final oral examination conducted by a commission composed by professors of the Commercial Law area. To be evaluated: understanding and knowledge of the theoretical part of the course; composition of the presentation.

- In 25% of the grades awarded for carrying out practical assignments, e.g. legal texts commentaries, panel discussions, moot trials, and other, in groups and individually during the course of the semester. To be evaluated: basic knowledge of legal argumentation, capacity of reading and understanding legal texts, capacity of managing sources of law, understanding of the theoretical concepts of the course, teamwork skills.

- In 15% of the grades awarded for presentations and proactive in-class participation. To be evaluated: composition of the oral presentation, basic skills of legal argumentation.

The oral exam session is open to public. The examination will be recorded by the exam commission.

Grades awarded for activities other than the final oral exam cannot be recovered in the second examination session due to the kind of skills and practical knowledge acquired during the course.

The grades awarded for in-class not recoverable activities will be kept and applied in the second ordinary exam session (September exam session).

The above break-down will be applied only if the student is awarded a final exam grade of at least 6. A grade of 5 in the final exam is a pass grade, regardless of the grades received for carrying out other activities.

In extraordinary calls, students will be evaluated on the exclusive basis of a final examination that will account for 100 % of the grade awarded and that will be organized by the set of professors of the Area, that will form different tribunals for that call, with disregard of the group.

Part-time students, exchange students and high level university athletes are evaluated in the same way, however the professor responsible for the course may agree to a specific evaluation timeline and regime.

The Alfil software will be used to publish the final grades awarded.

Oral examination rules:

1. Exam commission will consist of at least two professors of the area.

2. No student shall be examined by a commission consisting of his or her lecturer. Without prejudice to the above, the Department Director can allow this rule to be foregone, if the circumstances or nature of the course so require.

3. During the students can use the following materials: course books, notes, legal texts, drafts, etc. Copied books are prohibited.

4. The examination:

- The students will enter the examination room in the groups of three. Without prejudice to the above, the Department Director can allow this rule to be foregone, if the circumstances or nature of the course so require.

- Each of the three students will be assigned an exam question related to the contents of the course.

- Each student will have several minutes to prepare a draft answer to their question using the allowed materials. The draft should include the personal data and the signature of the student.

#### BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS

##### Básica

LECCIONES DE DERECHO MERCANTIL; AA.VV., JIMÉNEZ SANCHEZ, G.J. (coord.); Tecnos; edición 2015.

LECCIONES DE DERECHO MERCANTIL; VOL. II. AAVV. AURELIO MENÉNDEZ/ÁNGEL ROJO (coord.); CÍVITAS; EDICIÓN 2015

MUÑOZ PÉREZ, A. F., SERRANO ACITORES, A., MARTÍNEZ ROSADO, J., Handbook of Spanish Business Law, Madrid, Tecnos 2016.

#### DISTRIBUCIÓN DEL TRABAJO DEL ESTUDIANTE

#### ACTIVIDAD FORMATIVA PRESENCIAL



Descripción	Horas	Grupo grande	Grupos reducidos
Lección magistral	36	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otras actividades prácticas	9	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>TOTAL HORAS ACTIVIDAD FORMATIVA PRESENCIAL</b>	<b>45</b>		
<b>TOTAL HORAS ACTIVIDAD FORMATIVA NO PRESENCIAL</b>	<b>90</b>		
<b>TOTAL HORAS ACTIVIDAD EVALUACIÓN</b>	<b>15</b>		
<b>TOTAL HORAS DE TRABAJO DEL ESTUDIANTE</b>	<b>150</b>		

