

**Adenda al Proyecto/Guía docente de Derecho Mercantil II**

Asignatura	DERECHO MERCANTIL II		
Materia	DERECHO MERCANTIL		
Módulo			
Titulación	GRADO EN DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS		
Plan		Código	42942
Periodo de impartición	segundo semestre	Tipo/Carácter	obligatoria
Nivel/Ciclo		Curso	2º
Créditos ECTS	3		
Lengua en que se imparte	castellano		
Profesor/es responsable/s	Laura González Pachón		
Departamento(s)	Derecho Mercantil, Trabajo e Internacional Privado		
Datos de contacto (E-mail, teléfono...)	laura.gonzalez.pachon@uva.es		

Este documento tiene por objeto cumplir con lo dispuesto en la propuesta 2ª del ACUERDO ADOPTADO POR LOS RECTORES DE LAS UNIVERSIDADES PÚBLICAS Y LA CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN DE CASTILLA Y LEÓN el 2 de abril de 2020, por el que se acuerdan medidas relativas a la ordenación académica en la situación excepcional de alerta sanitaria.

En aplicación de las indicaciones contenidas en el Comunicado de la Vicerrectora de Ordenación Académica que lo desarrolla, la información adaptada al nuevo contexto será relativa a:

- 1º El Programa de las asignaturas adaptado a la nueva situación.
- 2º El Método formativo.
- 3º Los Criterios de evaluación.



Se mantiene la vigencia del proyecto-guía original, salvo en los aspectos modificados por la presente Adenda.

4. Contenidos

Se elimina la lección relativa al Derecho Concursal, que fue explicada en el primer cuatrimestre y respecto del resto de las lecciones se mantienen aunque se reduce su contenido.

DERECHO MERCANTIL II

TÍTULOS-VALORES Y CONTRATOS MERCANTILES

- Títulos-Valores: letra de cambio, cheque y pagaré
- **Derecho Concursal**
- Contratos mercantiles
 1. Especialidades mercantiles en materia de obligaciones y contratos
 2. Compraventa mercantil
 3. Contratos de colaboración entre empresarios
 4. Contratos bancarios
 5. Contratos de seguros



5. Métodos docentes y principios metodológicos

- La impartición de la docencia será realizada íntegramente de forma no presencial.
- Los temas serán alojados en la plataforma Moodle y expuestos en los horarios de clase o en otros acordados con los alumnos, mediante el sistema de videoconferencia que proporciona Webex. A estos fines podrá emplearse también otras herramientas de docencia virtual.
- Eventualmente se aportará documentación relativa a los temas objeto de explicación (letras de cambio, cheques, pagarés, impresos, etc.).
- Asimismo se habilitará un foro de resolución de dudas, y la realización de tutorías virtuales.

6. Sistema y características de la evaluación

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
1º Examen teórico, escrito u oral, consistente en preguntas: cortas, de desarrollo o en formato test. Esta parte podrá realizarse a través de <u>una o varias</u> pruebas no presenciales.	60% de la nota final	No se hará media si en una de las preguntas se obtiene una calificación igual o inferior a 2 sobre 10, en este caso la calificación final será la menor de las obtenidas.
2º Casos prácticos, que podrán realizarse a través de <u>una o varias</u> pruebas no presenciales.	40% de la nota final.	No se hará media si en uno de los casos se obtiene una nota igual o inferior a 2 sobre 10; en este supuesto la nota final de la parte práctica será la inferior de las obtenidas.
3º Es necesario superar ambas partes para hacer media con las calificaciones obtenidas en cada una.		En caso de que no se superen ambas partes y, por tanto, no pueda hacerse media, la nota final es la menor de las obtenidas.



Según la normativa vigente, los resultados obtenidos por el alumno se calificarán en función de la siguiente escala numérica de 0 a 10, con expresión de un decimal, a la que podrá añadirse su correspondiente calificación cualitativa:

0,0-4,9: Suspenso (SS).

5,0-6,9: Aprobado (AP).

7,0-8,9: Notable (NT).

9,0-10: Sobresaliente (SB).

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN
<ul style="list-style-type: none">• Convocatoria ordinaria: Los arriba descritos.• Convocatoria extraordinaria: exclusiva realización de un examen escrito u oral sobre los contenidos teóricos y prácticos.

