



Universidad  
**Nebrija**

**MDE Full Time**

**Asignatura:  
Contratación Mercantil  
MDE 103**

**Programa:  
Prof<sup>a</sup>. D<sup>a</sup>. María Luisa Sánchez Paredes**

**Curso 2011 / 12**

**Primer semestre**



**Nebrija**  
*Business School*

## 1. PRINCIPALES HABILIDADES Y COMPETENCIAS QUE DESARROLLA LA MATERIA

Las competencias genéricas a desarrollar en esta asignatura son las siguientes:

- El alumno debe adquirir conocimientos generales actualizados sobre las distintas áreas del derecho empresarial.
- El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática la información relevante de la empresa, su contexto jurídico-empresarial y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos.
- El alumno debe dominar las técnicas que le permitan obtener y analizar información, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto técnico-jurídico de la empresa.
- El alumno debe ser capaz de tratar situaciones jurídicas complejas e impredecibles de forma sistemática y creativa, con juicio crítico, con información incompleta, asumiendo riesgos, tomando decisiones y comunicándolas a cualquier tipo de audiencia.
- El alumno debe ser capaz de comunicarse correctamente tanto oralmente como por escrito, utilizando la tecnología más actual.
- El alumno debe ser capaz de reconocer la necesidad del cambio y debe tener la habilidad necesaria para asesorar correctamente en la gestión del mismo.
- El alumno debe ser capaz de actuar de forma autónoma en un marco de libertad responsable.
- El alumno debe ser capaz de aportar valor a la empresa mediante sus conocimientos y base jurídica.

Las competencias específicas y habilidades a desarrollar en esta asignatura son las siguientes:

- Capacidad para emitir juicios sobre los contratos como instrumentos para la realización del tráfico mercantil a partir del estudio y análisis de la normativa aplicable a las diversas figuras contractuales.
- Capacidad para resolver los conflictos que se originan en el seno de la contratación empresarial.
- Capacidad para redactar los diversos tipos de documentos en que suelen pactarse los contratos y los distintos tipos de pactos pre-contractuales.

## 2. METODOLOGÍA DOCENTE

El programa MDE combina diversos elementos metodológicos para desarrollar la capacidad de análisis y actuación del participante como profesional al frente de un área funcional de la empresa. Los elementos para esta materia son los siguientes (seleccionar por el profesor):

1. Exposición y discusión de los temas objeto de estudio con el fin de profundizar en los conocimientos y formación previa del alumno.

2. Estudio de casos prácticos en los cuales el alumno debe analizar las situaciones de hecho planteadas y establecer las alternativas y soluciones jurídicas aplicables según la normativa. Los casos se preparan de forma individual y en grupo y posteriormente se exponen y discuten en el aula.
3. Lectura y análisis de artículos y comentarios doctrinales para la elaboración y defensa de argumentos, que deberán ser aplicados en la resolución de las situaciones prácticas planteadas.
4. Exposición y análisis de la jurisprudencia en torno a los distintos temas objeto de estudio, y aplicación de las soluciones jurisprudenciales a las situaciones prácticas que se plantean.

### **3. REQUISITOS PARA CURSAR LA ASIGNATURA**

Para un adecuado aprovechamiento sería conveniente que el alumno contara con una buena formación previa en Derecho Civil y Derecho Mercantil español, en especial la materia relativa a las obligaciones y contratos.

### **4. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA ASIGNATURA Y OBJETIVOS DE DOCENCIA**

El Derecho de la contratación mercantil es un sector del ordenamiento jurídico que se encuentra sometido a constantes cambios e innovaciones. El mercado pide constantemente soluciones que atiendan las nuevas necesidades y, en respuesta a esta solicitud, es habitual la aparición de modernos instrumentos contractuales. Por eso, si el legislador no quiere dejar desatendidos los intereses del mercado, de sus operadores, y de los consumidores, ha de mantenerse en estrecha relación con el día a día de la práctica comercial. Ahora bien, en esta dinámica de continuo cambio y desarrollo, no se eliminan o suprimen los contratos ya existentes y recogidos en la normativa, sino que se multiplican los instrumentos contractuales que pueden utilizar los operadores económicos. Así, en uso de su autonomía de la voluntad, los empresarios modifican los contratos tradicionales, inventan otros nuevos o combinan modalidades que hasta hace poco no se consideraban susceptibles de combinación.

La docencia se dirige a profundizar en el conocimiento de esos contratos mercantiles tradicionales, al tiempo que se estudian sus transformaciones, combinaciones y las nuevas formas contractuales que ha ido generando la dinámica de los negocios. Todo ello teniendo en cuenta los distintos intereses afectados y desde una perspectiva esencialmente práctica. El objetivo perseguido es familiarizar al alumno con el manejo de los textos legales, la interpretación que de esos textos ha hecho la doctrina y la jurisprudencia, y su aplicación a la realidad práctica.

## 5. FORMA DE EVALUACIÓN

### 3.1. Evaluación:

3.1.1	Participación en clase	20 %
3.1.2	Working Paper final	70 %
3.1.3	Valoración del profesor	10 %

### 3.2. Restricciones:

Para poder hacer la suma ponderada de las calificaciones anteriores, tanto en convocatoria ordinaria como en extraordinaria, es necesario obtener al menos un cinco en el working paper final. El alumno con nota inferior se considerará suspenso.

## 6. PROGRAMA DE LA ASIGNATURA

**Contrato mercantil en general:** Especialidades del régimen de las obligaciones y contratos mercantiles. Contratos sometidos a condiciones generales. Contratación electrónica. Contratación internacional. Clasificación de los contratos mercantiles.

**Compraventa mercantil:** Concepto, requisitos y contenido del contrato. Compraventas especiales y contratos afines: compraventa a plazos y compraventas internacionales.

**Contratos de gestión de negocios ajenos y distribución comercial:** Contrato de comisión. Contrato de mediación o corretaje. Contratos de distribución comercial: agencia, concesión comercial, franquicia. Contratos publicitarios.

**Contratos de custodia y de transporte:** El contrato de depósito mercantil. El contrato de transporte: concepto, requisitos y contenido del contrato. Clases de transporte y régimen jurídico aplicable.

**Contratos de préstamo, cuenta corriente y fianzamiento:** Concepto, requisitos y contenido de estos contratos. El contrato de crédito al consumo. Contrato de leasing y contrato de factoring.

**Contrato de seguro:** Concepto, requisitos y contenido del contrato. Modalidades y régimen jurídico aplicable.

## 7. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- El alumno deberá disponer de una legislación mercantil actualizada, básicamente el Código de Comercio y Legislación Complementaria.
- Se recomienda igualmente el manejo del Código Civil español y de la Ley de Enjuiciamiento Civil.
- *Manual de Derecho Mercantil*, vol. II, M. BROSETA PONT Y F. MARTÍNEZ SANZ, Madrid, (Tecnos), 2009.
- *Curso de Derecho Mercantil*, vol. II, dirs. R. URÍA Y A. MENÉNDEZ, Madrid, (Civitas), 2000.
- *Curso de Derecho mercantil*, J. GARRIGES, vol. 1º, 8ª ed., Madrid, 1982, vol. 2º, 7ª ed., Madrid, 1983. También, del mismo autor, *Tratado de Derecho Mercantil*, 3 tomos, Madrid, 1947, 1955 y 1963.
- *Lecciones de Derecho Mercantil*, dir. A. MENÉNDEZ, Madrid, (Civitas), 2006.

## 8. BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- *Instituciones de Derecho Mercantil*, F. SÁNCHEZ CALERO y J. SÁNCHEZ CALERO GUILARTE, vol. II, Madrid, (Aranzadi), 2007.
- *Lecciones de Derecho Mercantil*, dir. G. J. JIMÉNEZ SÁNCHEZ, Madrid, 2006.
- *Compendio Crítico de Derecho Mercantil*, F. VICENT CHULIÁ, (varios volúmenes), Barcelona, (Bosch), última edición.
- *Contratos Mercantiles*, A. BERCOVITZ RODRÍQUEZ-CANO, Madrid, (Aranzadi), 2004.
- El alumno podrá encontrar una cuantiosa bibliografía en las obras recomendadas. Al abordar cada tema, en las diferentes sesiones, se facilitarán al alumno las oportunas referencias.

## 9. TRABAJOS DURANTE EL CURSO DE CARÁCTER OPTATIVO

Se recomienda al alumno la elaboración de un trabajo de investigación que se ajuste a las siguientes características:

- 1.- Tema: los alumnos podrán optar entre los distintos temas planteados en las sesiones, sin que exista coincidencia entre ellos.
- 2.- Extensión: el trabajo no podrá tener una extensión inferior a 5 ni superior a 10 páginas.

3.- Estructura y bibliografía: el trabajo debe ir precedido de una introducción en la que se expliquen las fuentes bibliográficas que se han utilizado y se justifique el tema elegido y la estructura adoptada para su desarrollo. Se recomienda la subdivisión del trabajo, conforme a un criterio lógico, en varios apartados.

## 10. CURRÍCULUM BREVE DEL PROFESOR

Licenciada en Derecho por la Universidad de Alcalá de Henares, con verificación del Grado de Licenciado y obtención del Premio Extraordinario de Licenciatura. Su labor docente se desarrolla en diferentes universidades y escuelas universitarias, como la Universidad de Alcalá de Henares, Autónoma de Madrid, y la Universidad de Vigo, así como en Cursos de Postgrado y Masters Universitarios sobre Dirección y Gestión de Empresas. Su tarea investigadora se produce fundamentalmente en el ámbito del Derecho Concursal y del Derecho Contractual. Colabora en distintas publicaciones jurídicas, como el Anuario de Derecho Concursal, y en la actualidad es profesora asociada en la Universidad Antonio de Nebrija, en programas de grado y postgrado, docente en el Centro Universitario Villanueva, adscrito a la Universidad Complutense de Madrid, y ponente en el Master Universitario en Insolvencia Empresarial (MIE) que organiza la Universidad San Pablo-CEU.

## 11. ESQUEMA DE LOS TIEMPOS DE APRENDIZAJE DEL PARTICIPANTE

Nº DE CRÉDITOS ECTS	IDIOMA DE IMPARTICIÓN
4	Español