

A large, light gray, stylized profile of a man's head and shoulders, facing right. The man has a dark cap and a thick, curly beard. The style is reminiscent of a woodcut or a graphic illustration.

Contratación civil y
Contratación
mercantil

**Máster Universitario en
Dirección de Empresas
(MBA)**

2020/2021



UNIVERSIDAD
NEBRIJA

GUÍA DOCENTE

Asignatura: Contratación civil y contratación mercantil

Titulación: Máster Universitario en Dirección de Empresas (MBA)

Curso Académico: 2020-2021

Carácter: Optativa

Idioma: Español/Inglés

Modalidad: Presencial/Semipresencial/A Distancia

Créditos ECTS: 6

Semestre: 2º

Profesores/Equipo Docente: Profª. Dra. Dª. Carmen Alba Ruiz-Morales / Profª. Dra. Dª. Jessica Bayón Pérez

1. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

1.1. Competencias

Competencias básicas

CB7. Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.

CB8. Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.

CB9. Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.

CB10. Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

Competencias generales

CG2. El alumno debe ser capaz de entender de forma sistemática la información relevante de la empresa, su contexto y cómo aplicarla a situaciones complejas, teniendo en cuenta cómo afecta a otros departamentos.

CG3. El alumno debe dominar las técnicas de análisis de información empresarial.

CG5. El alumno debe ser capaz de comunicarse, en un ámbito empresarial, correctamente tanto oralmente como por escrito, utilizando la tecnología más actual.

Competencias específicas

CE1. Comprender y manejar nuevos conceptos del área de los recursos humanos para el ejercicio y la supervisión de la dirección de equipos y personas.

CE10. Ser capaz de evaluar y reorganizar los procesos operativos y logísticos de una empresa para su mejora en el ámbito empresarial.

1.2. Resultados de aprendizaje

- Estudiar y conocer la tipología contractual mercantil y civil
- Comprender los Contratos de transporte, de comisión, franquicia, leasing, factoring.
- Comprender la tipología de los contratos civiles; la permuta, la compraventa civil, el contrato de mandato. Arrendamientos Urbanos
- Conocer y comprender los contratos de: préstamo, contrato de depósito, garantía, bancario, de servicio, colaboración, distribución, seguros, transporte, seguro de daños.

2. CONTENIDOS

2.1. Requisitos previos

Ninguno.

2.2. Descripción de los contenidos

TEMA 1. LA FORMACIÓN DEL CONTRATO

I. TRATOS PRELIMINARES Y RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL.

II. FORMACIÓN DEL CONTRATO POR CONCURRENCIA DE OFERTA Y ACEPTACIÓN.
FORMACIÓN DEL CONTRATO POR SUBASTA Y CONCURSO.

III. CONTRATACIÓN ENTRE PERSONAS DISTANTES. LOS CONTRATOS ELECTRÓNICOS.

IV. EL PRECONTRATO. EL DERECHO DE OPCIÓN.

V. LAS CONDICIONES GENERALES DE LA CONTRATACIÓN.

VI. LA CONTRATACIÓN CON CONSUMIDORES

TEMA 2. LA INTERPRETACIÓN, INTEGRACIÓN Y EFICACIA DEL CONTRATO

I. LA INTERPRETACIÓN DEL CONTRATO.

II. LA INTEGRACIÓN DEL CONTRATO.

III. LA MODIFICACIÓN DEL CONTRATO.

IV. EFICACIA DEL CONTRATO.

V. INEFICACIA E INVALIDEZ.

TEMA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA.

I. LA COMPRAVENTA.

II. FORMA Y PERFECCIÓN DEL CONTRATO.

III. TRANSMISIÓN DE LA PROPIEDAD.

IV. OBLIGACIONES DEL VENDEDOR..

V. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR.

VI. INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO.

VII. VENTA DE UNA MISMA COSA A DISTINTOS COMPRADORES.

VIII. SUPUESTOS ESPECIALES

IX. EXTINCIÓN.

TEMA 4. COMPRAVENTAS ESPECIALES Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

I. COMPRAVENTAS ESPECIALES EN EL CÓDIGO DE COMERCIO..

II. VENTAS REGULADAS EN LA LEY DE ORDENACIÓN DEL COMERCIO MINORISTA.

III. COMPRAVENTA A PLAZOS DE BIENES MUEBLES.

IV. CONTRATOS AFINES A LA COMPRAVENTA.

V. COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.

VI. BREVE REFERENCIA A LA COMPRAVENTA BURSÁTIL.

TEMA 5. LA DONACIÓN.

TEMA 6. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO.

I. ARRENDAMIENTOS URBANOS SUJETOS A LA LAU DE 1994.

II. ARRENDAMIENTOS URBANOS ANTERIORES A LA ENTRADA EN VIGOR DE LA LAU DE 1994.

III. UN APUNTE PROCESAL EN MATERIA ARRENDATICIA: EL DESAHUCIO

TEMA 7. EL CONTRATO DE OBRA.

TEMA 8. LOS CONTRATOS DE PRÉSTAMO Y DEPÓSITO

I. LOS CONTRATOS DE PRÉSTAMO.

II. EL PRÉSTAMO MUTUO O SIMPLE..

III. EL COMODATO.

IV. EL DEPÓSITO.

TEMA 9. LOS CONTRATOS DE GARANTÍA.

I. LA GARANTÍA DE LAS OBLIGACIONES.

II. LAS GARANTIAS PERSONALES. LA FIANZA.

III. OTRAS GARANTÍAS PERSONALES Y FIGURAS AFINES.

IV. GARANTÍAS REALES

TEMA 10. LOS CONTRATOS BANCARIOS.

I. LA CATEGORÍA "CONTRATOS BANCARIOS".

II. LAS FUENTES REGULADORAS DE LA CONTRATACIÓN BANCARIA.

III. LOS SUJETOS EN LOS CONTRATOS BANCARIOS.

IV. CONTENIDO OBJETIVO DEL GRUPO CONTRACTUAL

V. LOS INTERESES Y LAS COMISIONES.

VI. LA CONTRATACIÓN A DISTANCIA DE SERVICIOS FINANCIEROS.

VII. EL SECRETO BANCARIO

TEMA 11. CONTRATOS DE SERVICIOS y COLABORACIÓN

I. EL CONTRATO DE SERVICIOS.

II. CONTRATOS DE COLABORACIÓN.

TEMA 12. LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN.

- I. EL CONTRATO DE AGENCIA.
- II. EL CONTRATO DE CONCESIÓN O DISTRIBUCIÓN.
- III. EL CONTRATO DE FRANQUICIA.
- IV. CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN Y DEFENSA DE LA COMPETENCIA.
- TEMA 13. EL CONTRATO DE TRANSPORTE.
- I. ASPECTOS GENERALES.
- II. EL CONTRATO DE TRANSPORTE TERRESTRE DE COSAS..
- III. EL CONTRATO DE TRANSPORTE TERRESTRE DE PERSONAS
- TEMA 14. EL CONTRATO DE SEGURO.
- I. INTRODUCCIÓN..
- II. CONCEPTO Y CLASES DEL CONTRATO DE SEGURO.
- III. ELEMENTOS PERSONALES.
- IV. FORMACIÓN Y DOCUMENTOS DEL CONTRATO.
- V. CONTENIDO DEL CONTRATO.
- VI. DURACIÓN DEL CONTRATO, PRESCRIPCIÓN Y JUEZ COMPETENTE
- TEMA 15. SEGUROS DE DAÑOS Y SEGUROS DE PERSONAS.
- I. EL CONTRATO DE SEGURO CONTRA DAÑOS.
- II. EL SEGURO DE INCENDIOS.
- III. EL SEGURO CONTRA EL ROBO.
- IV. EL SEGURO DE TRANSPORTES TERRESTRES.
- V. EL SEGURO DE LUCRO CESANTE.
- VI. SEGURO DE CAUCION.
- VII. SEGURO DE CREDITO
- VIII. SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL.
- IX. SEGURO DE DEFENSA JURIDICA
- X. REASEGURO.
- XI. EL SEGURO DE VIDA.

2.3. Actividades dirigidas

Durante el curso se podrán desarrollar actividades, prácticas, memorias o proyectos en los que los alumnos muestren ejemplos de aplicación de los métodos y técnicas desarrollados en la asignatura.

2.4. Actividades formativas

Modalidad Presencial:

Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad de la AF
AF1	35	100%
AF2	10	100%
AF3	10	25%
AF4	50	0%

AF5	35	0%
AF6	10	100%

Modalidad Semipresencial:

Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad de la AF
AF1	35	0%
AF2	10	0%
AF3	30	25%
AF4	30	0%
AF5	35	0%
AF6	10	50%

Modalidad a distancia:

Actividad formativa	Horas	Porcentaje de presencialidad de la AF
AF1	35	0%
AF2	20	0%
AF3	20	0%
AF4	60	0%
AF5	5	0%
AF6	10	20%

Metodologías docentes:

Modalidad presencial: MD1; MD2; MD3; MD4

Modalidad semipresencial: MD1; MD2; MD3; MD4

Modalidad a distancia: MD1; MD2; MD3; MD4

METODOLOGÍAS DOCENTES DEL TÍTULO PROPUESTO	
Código	METODOLOGÍA DOCENTE
MD1	Método del Caso
MD2	Aprendizaje Cooperativo
MD3	Aprendizaje Basado en Problemas (ABP)
MD4	Clase magistral

3. SISTEMA DE EVALUACIÓN

3.1. Sistema de calificaciones

El sistema de calificaciones finales se expresará numéricamente del siguiente modo:

0 - 4,9 Suspenso (SS)

5,0 - 6,9 Aprobado (AP)

7,0 - 8,9 Notable (NT)

9,0 - 10 Sobresaliente (SB)

La mención de "matrícula de honor" podrá ser otorgada a alumnos que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0.

3.2. Criterios de evaluación

Modalidad Presencial:

Para superar con éxito cualquier materia/ asignatura, el alumno debe aprobar el examen final presencial. Esto es, en el examen final se debe alcanzar una calificación igual o superior a 5 en una escala de 0-10, siendo 0 la nota mínima y 10 la máxima.

Convocatoria Ordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima %	Ponderación máxima %
Desempeño en Trabajo individual	25	25
Desempeño en Trabajos grupales	25	25
Prueba final presencial	50	50

Convocatoria Extraordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima %	Ponderación máxima %
Desempeño en Trabajo individual	50	50
Desempeño en Trabajos grupales	0	0
Prueba final presencial	50	50

Modalidad semipresencial

Convocatoria Ordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima %	Ponderación máxima %
Desempeño en Trabajo individual	05	05
Desempeño en Trabajos grupales	45	45
Prueba final presencial	50	50

Convocatoria Extraordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima %	Ponderación máxima %
Desempeño en Trabajo individual	50	50
Desempeño en Trabajos grupales	0	0
Prueba final presencial	50	50

Modalidad a distancia:

Convocatoria Ordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima %	Ponderación máxima %
Desempeño en Trabajo individual	40	40
Desempeño en Trabajos grupales	10	10
Prueba final presencial	50	50

Convocatoria Extraordinaria

Sistema de Evaluación	Ponderación mínima %	Ponderación máxima %
Desempeño en Trabajo individual	50	50
Desempeño en Trabajos grupales	0	0
Prueba final presencial	50	50

En todo caso, la superación de cualquier materia/asignatura, sin excepción, para las tres modalidades está supeditada a aprobar las pruebas finales presenciales correspondientes.

3.3. Restricciones

Calificación mínima

Para superar con éxito cualquier materia/asignatura, el alumno debe aprobar el examen final presencial. Esto es, en el examen final se debe alcanzar una calificación igual o superior a 5 en una escala de 0-10, siendo 0 la nota mínima y 10 la máxima.

Asistencia

El alumno que, injustificadamente, deje de asistir a más de un 25% de las clases presenciales podrá verse privado del derecho a examinarse en la convocatoria ordinaria.

Normas de escritura

Se prestará especial atención en los trabajos, prácticas y proyectos escritos, así como en los exámenes tanto a la presentación como al contenido, cuidando los aspectos gramaticales y ortográficos. El no cumplimiento de los mínimos aceptables puede ocasionar que se resten puntos en dicho trabajo.

3.4. Advertencia sobre plagio

La Universidad Antonio de Nebrija no tolera en ningún caso el plagio o copia. Se considera plagio la reproducción de párrafos a partir de textos de autoría distinta a la del estudiante (Internet, libros, artículos, trabajos de compañeros...), cuando no se cite la fuente original de la que provienen. El uso de las citas no puede ser indiscriminado. El plagio es un delito.

En caso de detectarse este tipo de prácticas, se considerará Falta Grave y se podrá aplicar la sanción prevista en el Reglamento del Alumno.

4. BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía básica

- Sistema de Derecho Civil I, II, III y IV Ed. Tecnos (Díez-Picazo y Gullón)
- Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial I, II y III, Ed. Civitas (Díez-Picazo)
- El Negocio Jurídico, Ed. Civitas (De Castro); Instituciones de Derecho Privado, Ed. Thomson-Aranzadi – Consejo General del Notariado.
- Lecciones de Derecho Mercantil, (A.Menéndez), Civitas.
- Instituciones de Derecho Mercantil (Sánchez Calero), Tecnos.