

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre	Contratación empresarial
Código	
Titulación	Grado en ADE
Curso	3º
Cuatrimestre	segundo
Créditos ECTS	5
Carácter	optativa
Departamento	Derecho Económico y Social
Área	Derecho Mercantil
Coordinador	

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Daniel Prades Cutillas
Departamento	Derecho Económico y Social
Área	Derecho Mercantil
Despacho	ED-215
e-mail	dprades@upcomillas.es
Teléfono	2211
Horario de Tutorías	

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
La asignatura introduce al alumno en el estudio de los contratos habituales de la actividad empresarial. El alumno adquirirá un conocimiento de la regulación jurídica y de los principales aspectos prácticos de la contratación en el seno de la empresa. Este conocimiento teórico y práctico dotará al alumno de una herramienta imprescindible en la gestión de la empresa

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos
Tema 1: Los contratos mercantiles
I. Características del régimen general de los contratos mercantiles: 1.1 Perfección del contrato mercantil. 1.2 Forma. 1.3 Prueba. 1.4 Interpretación. 1.5 Cláusula penal. II. Contratación con condiciones generales: 2.1 Función económica de las condiciones generales. 2.2 Régimen jurídico de las condiciones generales. III. Contratos de consumo. IV. Contratación internacional.

Tema 2: El contrato de compraventa y los contratos de distribución
I. Contrato de compraventa mercantil. II. Compraventas especiales. 1.- Ventas a plazo. 2.- Ventas en la ley de ordenación de comercio minorista. 3. Compraventa internacional. III. Contrato de suministro. IV.- Contrato estimatorio. V.- Contratos de distribución. 5.1. El contrato de distribución en exclusiva. 5.2.- Contrato de franquicia.
Tema 3: los contratos de colaboración
I. El contrato de <i>joint venture</i> . II. El contrato de cuentas en participación. III. El contrato de comisión. IV. El contrato de agencia
Tema 4: Contratos de prestación de servicios y contrato de obra
I. Categorías. II. Contrato de gestión empresarial. 2.1 Contrato de ingeniería (<i>engineering</i>). 2.2 Contrato de colaboración externa empresarial (<i>outsourcing</i>). 2.3 Contrato publicitario. 2.4 Contrato de comercialización (<i>merchandising</i>). 2.5 Contrato de prestación de servicios profesionales. III. El contrato de obra
Tema 5: Contratos de garantía
I. Garantías personales. 1.1. La fianza. 1.2. Garantías a primer requerimiento o a primera demanda. 1.3. La Carta de Patrocinio o <i>Comfort Letter</i> . II. Garantías reales. 2.1 Prenda 2.2. La garantía financiera. 2.3. Hipoteca en garantía de obligaciones mercantiles. 2.4. Hipoteca mobiliaria.
Tema 6: Los Contratos bursátiles
I.- El sistema financiero. II.- El mercado primario de valores. III.- Los mercados secundarios de valores y sus negocios. Admisión a negociación de valores. La contratación bursátil. La liquidación de operaciones bursátiles. IV.- Sujetos del mercado de valores. V.- Normas de conducta en los mercados de valores y protección del inversor.
Tema 7: Los contratos bancarios
I. Las entidades de crédito. El sistema bancario español. II.- Características de los contratos bancarios. III.- Operaciones activas. Préstamo y apertura de crédito. El descuento. Leasing y Factoring. IV.- Operaciones pasivas. Depósito mercantil y depósito bancario. V.- Operaciones neutras. Servicios bancarios de pagos. Transferencia. Giro. Cuenta corriente bancaria. Tarjetas de crédito.
Tema 8: El contrato de seguro
I.- Concepto de contrato de seguro. 1.1. Caracteres. 1.2. Partes y elemento subjetivo del contrato de seguro. 1.3. Los elementos esenciales en el contrato de seguro: el riesgo y el interés. 1.4. La póliza. 1.5. Obligaciones y deberes de las partes. II.- Tipología de contratos de seguros. 2.1.- Seguros contra daños. 2.1.1.- Seguro contra incendios. 2.1.2.- Seguro contra el robo. 2.1.3.- Seguro de transporte terrestre. 2.1.4.- Seguros de responsabilidad civil. 2.1.5. Seguro de crédito. 2.1.6.- Seguro de caución. 2.2.- Seguros de personas. 2.2.1.- Seguros de vida. 2.2.2.- Seguro de accidentes. 2.2.3.- Seguro de enfermedad y seguro de asistencia sanitaria.

Competencias - Objetivos
Competencias Genéricas del título-curso
Instrumentales
Comunicación oral
La capacidad de expresarse con claridad, concisión y precisión, conociendo una terminología específica del ámbito del derecho de la contratación empresarial.
Habilidad para la gestión de la información
La adquisición de esta competencia supone un conocimiento de las diversas fuentes para la obtención de información jurídica, incluyendo destreza en el manejo de las nuevas tecnologías

(internet, bases de datos jurídicas...) y una utilización adecuada de las mismas, lo que conlleva poder cribar la información relevante, tener capacidad para interrelacionar y conectar distintas informaciones. Con el logro de esta competencia, el alumno acredita:

- Conocimiento y manejo adecuado de los distintos medios y fuentes para la obtención de información jurídica: textos y manuales especializados, internet, bases de datos, repertorios de jurisprudencia.

Competencias Específicas del área-asignatura

Conceptuales (saber)

El alumno debe al final de la asignatura estar en condiciones de distinguir los distintos contratos propios de la actividad empresarial, su regulación jurídica y sus aspectos prácticos.

Procedimentales (saber hacer)

Identificar el papel de los contratos como herramientas imprescindibles en la gestión de la empresa.

Actitudinales (saber ser)

Habilidad discursiva y argumentativa en el lenguaje oral. La adquisición de esta competencia implica conocimiento y dominio de las técnicas propias de la oratoria jurídica, imprescindibles para el ejercicio de la profesión. Con el logro de esta competencia, el alumno acredita:

Expresarse con corrección, fluidez y seguridad; estructurar clara y ordenadamente las ideas; exponer con precisión y concisión los argumentos, demostrando capacidad de síntesis; dominar el vocabulario jurídico pertinente.

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

Metodología Presencial: Actividades	Competencias
<p>A. Clases magistrales: se impartirán con el método tradicional, explicando el profesor los conceptos esenciales y organización de cada uno de los temas del programa, por el orden y con el número de horas que figuran en el Plan adjunto. Todo ello con el fin de introducir al alumno en la disciplina y transmitir los conceptos básicos del objeto de explicación, facultándole así para realizar su trabajo personal de aprendizaje.</p>	<p>Conceptuales e instrumentales</p>
Metodología No presencial: Actividades	Competencias
<p>A. Trabajo dirigido: los alumnos realizarán un trabajo, de exposición sobre alguno de los contratos empresariales que forman el programa. Los trabajos podrán consistir tanto en la resolución de supuestos prácticos como de informes</p>	<p>Interpersonales y sistémicas</p>

<p>teóricos por parte de los alumnos. Estos serán divididos en grupos de hasta un máximo de cuatro, que trabajarán conjuntamente sobre la bibliografía y textos legales así como en el supuesto práctico. El profesor atenderá las consultas y dudas que surjan durante la realización del trabajo, estimulando el proceso de razonamiento de los alumnos, de forma que en lo posible sean ellos mismos quienes resuelvan sus dudas dentro del grupo o mediante debate intergruparal.</p> <p>B. Preparación de resolución de un caso práctico: que versará sobre la materia objeto de la asignatura</p>	
--	--

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	CRITERIOS	PESO
<p>1. TRABAJO DIRIGIDO: Los trabajos se calificarán conjuntamente para cada grupo, otorgándose la misma puntuación a todos los alumnos de cada uno de ellos. Esta calificación podrá redistribuirse con el criterio que figura expuesto en la columna siguiente.</p> <p>2. RESOLUCIÓN DE CASO PRACTICO: Se resolverá y calificará individualmente un caso práctico que versará sobre alguno de los contratos mercantiles</p>	<p>Los alumnos de cada grupo podrán, voluntariamente, repartir entre ellos los puntos que resulten de multiplicar la calificación grupal por el número de sus componentes, otorgándose las calificaciones personales por acuerdo del grupo.</p>	<p>El conjunto de estas calificaciones supondrá el 30% de la nota final del alumno, representando cada una de ellas un 15%.</p>
<p>3. EXAMEN: El 70% restante para la calificación se obtendrá mediante la realización de un examen final (Convocatoria Ordinaria) que podrá ser oral o escrito, en las fechas dispuestas a tal efecto por el Decanato de la Facultad, y cuya duración, en el segundo caso, será de dos horas. En todo caso, si el resultado</p>		<p>70 % de la nota final</p>

de este examen no alcanza la calificación de 4 puntos sobre un total de 10 no se computarán los resultados de los trabajos para obtener la nota final.		
<p>4. Alumnos de intercambio (outgoings): El examen final representa el 100% de la calificación</p> <p>5. Alumnos de segunda convocatoria, de carácter extraordinario, se mantendrá el cómputo de las actividades de evaluación continua aprobadas a lo largo del curso. Si estas actividades no se hubieran realizado o su evaluación fuera de suspenso, para la calificación final se tendrá en cuenta únicamente la nota del examen teórico-práctico.</p> <p>6. Alumnos de tercera y posteriores convocatorias: El examen final representa el 100% de la calificación</p>		

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO			
HORAS PRESENCIALES			
Clases teóricas	Clases prácticas	Actividades académicamente dirigidas	Evaluación
42	8		2
HORAS NO PRESENCIALES			
Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos	Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos	Realización de trabajos colaborativos	Estudio
15	15	10	35
CRÉDITOS ECTS:			

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

Libros de texto

Contratación mercantil, en *Fundamentos de Derecho Empresarial*, vol. III., [SÁNCHEZ GRAELLS (Coord.)], Cizur Menor, 2012. [reimpresión 2013]

Bibliografía Complementaria

Libros de texto

Lecciones de Derecho Mercantil. Menéndez (Dir.), Cizur Menor, Civitas, última edición.

Curso de Derecho Mercantil, II, Madrid, 2006 (Uría/Menéndez Dirs.).

Instituciones de Derecho Mercantil II, Aranzadi, Cizur Menor, última edición.