

**GUÍA DOCENTE CURSO
2015-2016**

Datos de la asignatura	
Nombre	Contratación mercantil
Titulación	Máster Universitario en Derecho de la Empresa
Carácter	Obligatoria/Primer periodo del curso académico
Créditos ECTS	3
Módulo:	Derecho Privado

Datos del profesorado	
Profesor	Bruno Martín, José Luís Ortín; Carlos Llorente; Pedro del Olmo
e-mail	imheras@cid.upcomillas.es
Teléfono	915422800
Tutorías	imheras@cid.upcomillas.es
Conferenciante	

Prerrequisitos de la asignatura

Aportación al perfil profesional de la titulación
El alumno ha de dominar la negociación, preparación, redacción, análisis, interpretación y valoración de los contratos mercantiles más habituales en la dinámica diaria de las empresas.

COMPETENCIAS GENÉRICAS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

CG2: Creatividad y espíritu emprendedor.

Abordar y responder satisfactoriamente a situaciones de forma nueva y original en un contexto dado. Dar una respuesta satisfactoria a las necesidades y demandas personales, organizativas y sociales, modificando o introduciendo elementos nuevos en los procesos y en los resultados

CG9: Trabajo en un equipo:

Integrarse y colaborar de forma activa en la consecución de objetivos comunes con otras personas, áreas y organizaciones.

CG10: Capacidad para trabajar en un contexto internacional.

Habilidad para trabajar en un contexto diferente en lo social, cultural y territorial

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

CE19. Conocer las tipologías contractuales integradas en la contratación del sector público, sus elementos y régimen jurídico aplicable a las mismas y aplicar los mecanismos de intervención administrativa económica, especialmente en determinados sectores especialmente regulados

RA1: Distingue entre contratos administrativos y contratos privados de la Administración, reconociendo las tipologías contractuales y conociendo el régimen jurídico aplicable a cada una de ellas.

RA2. Prepara y redacta documentación relativa a un expediente de contratación

RA3: Identifica las potestades de intervención administrativa en los distintos sectores económicos y sus principios de aplicación, y sabe distinguir y aplicar las técnicas de intervención previstas en el ordenamiento jurídico-administrativo.

CE 20: Desarrollar conocimientos jurídicos avanzados en materia de contratación el ámbito de la empresa, analizar rigurosa y críticamente los contratos mercantiles más utilizados en el tráfico jurídico de las empresas y dominar los conceptos jurídicos sobre el cumplimiento e incumplimiento de los mismos en un entorno globalizado.

RA 1: Muestra conocimientos jurídicos sólidos del régimen jurídico de la compraventa mercantil, identificando y diferenciando los diversos contratos mercantiles, necesarios en la contratación de las empresas, con capacidad para la gestión, entre otros, de contratos de compraventa mercantil, transporte o distribución en un entorno internacional globalizado.

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS*

BREVE DESCRIPCIÓN DE LOS CONTENIDOS
BLOQUE 1:
Introducción a la contratación: teoría general de los contratos y condiciones generales de la contratación.
BLOQUE 2:
Contrato de comisión Contratos de distribución comercial. Contrato de transporte. Contratación marítima. Contrato de agencia.
BLOQUE 3:
Elementos internacionales de la contratación
BLOQUE 4
<ol style="list-style-type: none">1. Responsabilidad civil contractual. Concepto y alcance2. Diferencias con la responsabilidad civil extracontractual. Yuxtaposición de responsabilidades3. Marco legal: CC, CCCat., PECL, otras4. Criterios judiciales del TS en materia de responsabilidad contractual5. Seguro de responsabilidad civil: Tratamiento de la responsabilidad civil contractual6. Casos prácticos

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica
Monografías y obras generales
MORALES MORENO, Antonio Manuel, —La modernización del Derecho de obligaciones, Madrid, 2006. — “Adaptación del Código civil al Derecho Europeo : la compraventa”, ADC 2003 p 1609 PANTALEÓN PRIETO, Fernando, -“Resolución por incumplimiento e indemnización” ADC 1989-IV p 1143 - “El sistema de responsabilidad contractual (materiales para un debate)”, ADC 1991-III p 1019 - “Las nuevas bases de la responsabilidad contractual”, ADC 1993-IV 1719.

FENOY PICÓN, Nieves, El sistema de protección del comprador, Madrid 2006

DÍEZ-PICAZO, Luis,

-Fundamentos de Derecho civil patrimonial, II, Madrid, 2008

- "Commodum ex negotiatione", ADC, 2007-IV, p. 1601-1618

L. DÍEZ-PICAZO, E. ROCA TRÍAS y A.M. MORALES MORENO, Los principios del derecho europeo de los contratos, Madrid, 2002

LAMBERTERIE, ROUHETTE, T., Les principes du droit européen du contrat, La Documentation française, París 1997,

Materiales de apoyo a las sesiones presenciales

Bloque 1: Condiciones generales de la contratación.



[Ley de consumidores y usuarios de 2007](#)



[Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal .](#)



[Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre Condiciones generales de la Contratación.](#)

Bloque 4: Responsabilidad civil contractual.



[SUPUESTOS DE RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL](#)



[Propuesta de modernización C.civil en materia de obligaciones y contratos](#)



[Principios de Derecho Europeo de los contratos I+II.](#)



[PPT: Sistema DE RESP CONTRACTUAL Dic 2010 II 2](#)

Bibliografía Complementaria

Monografías especializadas

AÑOVEROS TERRADAS, BEATRIZ, (AUT.), Los contratos de consumo intracomunitarios, (cuestiones de Derecho aplicable), Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales, S.A., , ult. ed.

KOZOLCHYK, BORIS, (AUT.) NOVOA, RODRIGO; FIGUEREDO, FLAVIA, (TR.), **La**

contratación comercial en el Derecho Comparado, Dykinson, S.L, 2006.

LEFEBVRE, FRANCIS, (AUT.), Memento práctico contratos mercantiles 2011-2012, Francis Lefebvre, S.A., 2010.

LÓPEZ Y LÓPEZ, ÁNGEL MANUEL, (AUT.), Derecho Civil. Derecho de Obligaciones y Contratos, Librería Tirant lo Blanch, S.L., ult. ed.

REYES LÓPEZ, MARÍA JOSÉ, (AUT.), Manual de Derecho Privado de Consumo, La Ley, 2009.

MORALES MORENO, Antonio Manuel, Incumplimiento del contrato y lucro cesante, Cizur Menor, 2010.

RUBIDO DE LA TORRE, CARLOS, (AUT.), Derecho del consumo, Ediciones Revista General de Derecho, 2000.

SOLER PRESAS, Ana, La valoración del daño en el contrato de compraventa, Pamplona, 1998.

Artículos y papeles de investigación

Páginas web

Apuntes

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura (5 ECTS = 125 horas)

Metodología presencial: Actividades (horas)

Seminarios y Lecciones de carácter expositivo en las que se presentan los principales contenidos de forma clara y estructurada, con contenidos teórico prácticos

Pequeños ejercicios, en grupo y presenciales, que plantee en cada bloque el profesor a partir de lecturas, materiales y modelos de contratos: 1 en bloque 1, dos en bloque 2; 2 en bloque 3 y 1 en bloque 4.

Debates, en los que grupos presentan puntos de vista contrapuestos sobre las fuentes de aplicación, y se discute con el fin de convencer al oponente y demás asistentes.

Metodología no presencial: Actividades

Estudio y ampliación bibliográfica de contenidos.

Tres trabajos monográficos, individuales, que implican la búsqueda, consulta y

recopilación de fuentes documentales y la redacción de una reflexión personal sobre documentación aportada en las sesiones presenciales sobre los diferentes tipos de contratos.

Elaboración de contratos objeto de estudio.

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

La evaluación de alumno se realiza en base a :

1. Tres trabajos colectivos monográficos, autónomos, en los que se valorará la integración de los resultados de la partes asignadas a cada miembro del grupo, el conocimiento por parte de los alumnos de la regulación jurídica básica de los diferentes tipos de contratos, valorándose la capacidad para interpretar los principales documentos básicos que se acompañan, así como la elección de la solución contractual más adecuada de las planteadas en el supuesto en que el profesor les presenta; 45%

2. Participación activa del alumno en el aula: participación activa en la búsqueda de un resultado cooperativo; integración de las opiniones ajenas en la argumentación, búsqueda de información adicional, reflexión para la toma de postura personal sobre temas concretos en los debates: 15%

3 Ejercicios de aplicación práctica presenciales: que valoren la capacidad y rapidez del alumno para comprender las fuentes, nacionales e internacionales y tipología contractual: 40%.