

**Adenda al Proyecto/Guía docente de Derecho Patrimonial Privado**

<b>Asignatura</b>	DERECHO PATRIMONIAL PRIVADO		
<b>Materia</b>	DERECHO MERCANTIL		
<b>Módulo</b>			
<b>Titulación</b>	GRADO RELACIONES LABORALES Y RECURSOS HUMANOS		
<b>Plan</b>		<b>Código</b>	42761
<b>Periodo de impartición</b>	segundo semestre	<b>Tipo/Carácter</b>	optativa
<b>Nivel/Ciclo</b>		<b>Curso</b>	4º
<b>Créditos ECTS</b>	6		
<b>Lengua en que se imparte</b>	castellano		
<b>Profesor/es responsable/s</b>	Laura González Pachón		
<b>Departamento(s)</b>	Derecho Mercantil, Trabajo e Internacional Privado		
<b>Datos de contacto (E-mail, teléfono...)</b>	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 las lecciones 8, 9, 10 y 11 relativas a Derecho reales e Inmobiliario y respecto del resto de las lecciones se mantienen aunque se reduce su contenido.

#### DERECHO PATROMIAL PRIVADO

LECCION 1ª.- I.- La Obligación: A) Concepto y elementos. B) Fuentes de las obligaciones. C) Objeto de las obligaciones. D) Clases de obligaciones. II.- Efectos de las obligaciones: A) Cumplimiento de las obligaciones. B) Incumplimiento de las obligaciones. C) Extinción y modificación de las obligaciones. D) Garantías y protección del Derecho de Crédito.

LECCION 2ª.- TEORIA GENERAL DEL CONTRATO I.- Introducción. II.- El contrato: A) Concepto B) Caracteres C) Desarrollo y Evolución de la noción de contrato. III.- Clasificación de los contratos. IV Elementos. V.- Forma del contrato. VI.- Vicios de los elementos esenciales del contrato.

LECCION 3ª. TEORIA GENERAL DEL CONTRATO (CONTINUACIÓN) - VII.- Formación del contrato: A) Oferta. B) Aceptación. VIII.- Perfección. IX.- El Precontrato: A) Naturaleza jurídica. B) Concepto y Caracteres. X. El precontrato y otras figuras afines. XI.- Las Condiciones Generales de la Contratación. XII.- Ineficacia del contrato.

LECCION 4ª.- ALGUNAS FIGURAS CONTRACTUALES TÍPICAS I.- El contrato de compraventa: A) Concepto y Caracteres. B) Elementos. II- Contenido del contrato: A) Obligaciones de las partes. B) Obligación de saneamiento. C) Garantías del vendedor D) El riesgo en la compraventa III.- Extinción.

LECCION 5ª.- COMPRAVENTA (CONTINUACION) IV.- La compraventa con retracto convencional: Concepto y contenido. V- La compraventa a prueba y ad gustum: Concepto y naturaleza jurídica. VI.- La doble venta: Concepto y requisitos. VII.- La compraventa de bienes muebles a plazos: A) Concepto y ámbito de aplicación. B) Forma y contenido del contrato. C) Las facultades de desistimiento y opción de cancelación anticipada. D) Incumplimiento del comprador. E) Registro de venta a plazos de bienes muebles. F) Aspecto procesal. VIII.-

LECCION 6ª.- El contrato de Permuta: Concepto y caracteres.- I.- El contrato de arrendamiento de cosas: Concepto y caracteres. II.- El contrato de arrendamiento de servicios y de obra: A) Conceptos. B) Analogías y diferencias. III.- Los arrendamientos urbanos: A) Arrendamiento de vivienda. B) Arrendamientos para uso distinto del de vivienda. IV.- El Contrato de garaje: A) Concepto. B) Naturaleza jurídica. C) Objeto. D) Contenido. E) El deber de vigilancia. F) El Ticket de entrada o tarjeta. G) Responsabilidad garajista: Causas de exoneración.

LECCION 7ª.- I.- El contrato de sociedad: A) Concepto y requisitos de constitución. B) Clases: Sociedades



civiles y mercantiles. C) La forma. D) Capacidad de los contratantes. II.- Relaciones internas. III.- Relaciones externas. La representación IV. Sociedades con y sin personalidad jurídica. V.- Responsabilidad por las deudas sociales.

LECCION 8ª.- LOS DERECHOS REALES I.- Los Derechos reales: A) Concepto, y contenido. B) Diferencia con los derechos de crédito. C) Clases. D) Adquisición y transmisión. E) Adquisiciones a “non domino”. F) Extinción y pérdida. II.-La posesión: A) Concepto. B) Función y efectos. C) Clases. III.- La Usucapión: A) Concepto. B) clases. C) Requisitos de la Usucapión. IV.- La propiedad: A) Concepto y caracteres. B) Modos de adquisición.

LECCION 9ª.- DERECHOS REALES (CONTINUACION) V.- Propiedades especiales: Clasificación. VI.- La Copropiedad: A) Por cuotas: Comunidad de bienes. B) La propiedad horizontal.

LECCION 10ª. OTROS DERECHOS REALES - I.- Los denominados derechos reales limitados: A) Concepto y caracteres. B) Clases. II.- Derechos reales de goce y disfrute: A) Usufructo. B) Servidumbre. III.- Derechos reales de garantía: A) Planteamiento general. B) La Prenda: Concepto, caracteres y contenido. C) La hipoteca: Concepto, caracteres y tipos. D) Hipoteca mobiliaria y la Prenda sin desplazamiento: Concepto, caracteres, constitución y registro. E) La Anticresis: Concepto y caracteres. IV.- Los denominados derechos de adquisición preferente: Opción, Tanteo y Retracto.

LECCION 11ª.- DERECHO INMOBILIARIO Y REGISTRAL I.- Importancia de la publicidad registral para el dominio y los derechos reales. II.- El Registro de la Propiedad y la legislación hipotecaria: A) Concepto. B) Fines. C) Procedimiento registral. D) Efectos de la inscripción: Protección de terceros. III.- Principios registrales. IV.- Aspecto Formal del Registro de la Propiedad: A) Organización. B) Funcionamiento. C) Modos de acceder al contenido del Registro. IV.- Otros registros



### 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 (contratos, casos, sentencias, 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.	40% 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 Varios casos prácticos, unos realizados en docencia presencial y otros que podrán realizarse a través de <u>una o varias</u> pruebas no presenciales.	60% 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"><li>• <b>Convocatoria ordinaria:</b> Los arriba descritos.</li><li>• <b>Convocatoria extraordinaria:</b> Los arriba descritos.</li></ul>