



Proyecto/Guía docente de la asignatura

Se debe indicar de forma fiel cómo va a ser desarrollada la docencia. Esta guía debe ser elaborada teniendo en cuenta a todos los profesores de la asignatura. Conocidos los espacios y profesorado disponible, se debe buscar la máxima presencialidad posible del estudiante siempre respetando las capacidades de los espacios asignados por el centro y justificando cualquier adaptación que se realice respecto a la memoria de verificación. Si la docencia de alguna asignatura fuese en parte online, deben respetarse los horarios tanto de clase como de tutorías). La planificación académica podrá sufrir modificaciones de acuerdo con la actualización de las condiciones sanitarias.

| | | | |
|--|--|----------------------|----------|
| Asignatura | CONTRATOS CIVILES ESPECIALES | | |
| Materia | DERECHO CIVIL | | |
| Módulo | | | |
| Titulación | GRADO EN COMERCIO | | |
| Plan | 418 | Código | 41019 |
| Periodo de impartición | 2º semestre | Tipo/Carácter | OPTATIVA |
| Nivel/Ciclo | GRADO | Curso | TERCERO |
| Créditos ECTS | 3 | | |
| Lengua en que se imparte | Español | | |
| Profesor/es responsable/s | Begoña González Acebes | | |
| Datos de contacto (E-mail, teléfono...) | bgacebes@uva.es 983 184658 | | |
| Departamento | DERECHO CIVIL | | |



1. Situación / Sentido de la Asignatura

1.1 Contextualización

Esta asignatura es imprescindible para el alumno del Grado en Comercio puesto que proporciona unos conocimientos imprescindibles para el buen desarrollo de la actividad profesional. Es imposible concebir el desarrollo de actividades comerciales de cualquier empresa o empresario sin que surja algún asunto jurídico relacionado con la misma.

Siguiendo las pautas marcadas en materia de contratación, es necesario el conocimiento de contratos que se dan a nivel comercial, la normativa nacional y europea está en continuo cambio y eso es porque en la sociedad se producen distintas circunstancias que aconsejan su constante revisión y actualización.

¿Quién no ha firmado o leído un contrato? ¿quién no ha comprado algún bien? El mundo contractual está lleno de figuras jurídicas

1.2 Relación con otras materias

Es aconsejable tener los conocimientos aprendidos de derecho mercantil. La informática es útil para realizar los supuestos prácticos.

La materia de Comercio electrónico también nos resultara de gran ayuda en la explicación de temas conexos.

1.3 Prerrequisitos

Tener aprobado la asignatura de primero: Fundamentos del derecho

2. Competencias

2.1 Generales

G1. Demostrar poseer y comprender conocimientos en el área del Comercio a partir de la base de la educación secundaria general a un nivel que, apoyado en libros de texto avanzado, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia en el estudio de la actividad comercial.

G2. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente a la actividad comercial de las empresas y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos a su trabajo o vocación de una forma profesional y poseer las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro del departamento comercial de una empresa en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.

G3. Tener la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes, dentro del área comercial, para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.

G4. Poder transmitir en español y en otra lengua (inglés, francés o alemán), tanto de forma oral como escrita, información, ideas, conocimientos, problemas y soluciones del ámbito comercial, resultados de los análisis, propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.

G5. Haber desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias que permitan al alumno continuar formándose en la actividad comercial y en otras facetas de la gestión empresarial con un alto grado de autonomía.

2.2 Específicas

E21. Comprender el impacto del entorno jurídico en la empresa y en especial en el área comercial.

T1. Adquirir la habilidad de aprendizaje y conocimiento de la bibliografía así como de las fuentes permanentes de información documental y estadística que le doten de la capacidad necesaria para continuar estudiando, investigando o aprendiendo de forma permanente y autónoma.

T2. Alcanzar las habilidades necesarias para una correcta utilización de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en el ámbito de estudio y contexto profesional, como una herramienta para la expresión y la comunicación, para el acceso a fuentes de información, como medio de archivo de datos y documentos, para tareas de presentación, aprendizaje, trabajo cooperativo y para la gestión de cualquier operación comercial.

T5. Adquirir la capacidad para trabajar en equipo, demostrando habilidad para coordinar personas y tareas concretas, aceptando o refutando mediante razonamientos lógicos los argumentos de los demás y contribuyendo con profesionalidad al buen funcionamiento y organización del grupo sobre la base del respeto mutuo.

T6. Ser creativo, con iniciativa y espíritu emprendedor, consiguiendo la habilidad de ofrecer soluciones nuevas y diferentes ante problemas y situaciones convencionales, así como tener una buena predisposición a actuar de forma proactiva, poniendo en acción las ideas en forma de actividades y proyectos con el fin de explotar las oportunidades al máximo, asumiendo los riesgos necesarios.

T7. Ser capaz tanto de reconocer situaciones nuevas (tanto en el entorno competitivo en el que va a desarrollar su labor profesional como en las metodologías de trabajo cambiantes), como de adaptarse a los cambios con versatilidad y flexibilidad.

T8. Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante la utilización de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma permanente en todo lo que se hace, y mediante la participación en los procesos de autoevaluación asumiendo responsabilidades tanto como evaluador como evaluado



3. Objetivos

La asignatura CONTRATOS ESPECIALES pretende, en primer lugar, contribuir a la consecución de los objetivos generales de la titulación y que los estudiantes adquieran las competencias expresadas anteriormente.

Más concretamente, otros objetivos generales a conseguir son:

- 1º) Que el estudiante conozca la aplicación legislativa existente en España y sepa cual debe aplicar en cada lugar y momento.
- 2º) Que el estudiante maneje los conceptos básicos contractuales del mundo jurídico.
- 3º) Que el estudiante conozca las figuras jurídicas más relevantes en el ámbito contractual, obligacional y profesional.
- 4º) Que el estudiante sea consciente de la importancia de las obligaciones jurídicas y de cómo debemos actuar ante diversos planteamientos jurídicos-civiles.
- 5º) Que el estudiante conozca y maneje sentencias jurídicas.
- 6º) Que el estudiante trate de analizar las diversas modalidades jurídicas existentes y sepa cuál le resulta más beneficiosa, según los casos



4. Contenidos y/o bloques temáticos

Bloque 1: "CONTRATOS CIVILES ESPECIALES"

Carga de trabajo en créditos ECTS:

a. Contextualización y justificación

Se han descrito anteriormente.

b. Objetivos de aprendizaje

Se han descrito anteriormente.

c. Contenidos

Lección 1. El contrato.

Lección 2. Concepto y caracteres del Derecho de consumo.

Lección 3. El contrato de Compraventa y sus especialidades.

Lección 4 El contrato de Permuta

Lección 5: El contrato de Donación

Lección 5 El contrato de Arrendamiento Urbano, en especial del Local de Negocio.

Lección 6 El contrato de Obra

Lección 7 El contrato de Servicios

Lección 8 El contrato de Fianza

Lección 9 El Depósito y figuras afines. El hospedaje

Lección 10 El préstamo y el comodato.

Lección 11 Hipoteca

Lección 12 Transacción, Arbitraje, Mediación. El Derecho colaborativo.

Lección 13. Otros contratos civiles

d. Métodos docentes

Los métodos docentes empleados consistirán en sesiones de explicación fundamentalmente del profesor, sesiones prácticas de comprensión y trabajos del alumno. Las clases de explicación consistirán en una exposición de los temas del programa con el objetivo de desarrollar los contenidos de la asignatura y se apoyarán en problemas, ejercicios y casos prácticos sencillos. En las clases de prácticas plantearemos ejercicios concretos y aplicaciones sencillas, con especial atención a aquellos casos prácticos ligados a este Grado.

Se realizarán seminarios para la discusión y análisis de temas concretos de especial interés.

e. Plan de trabajo

Se realizan semanalmente una sesión teórica en la que se exponen los contenidos de la asignatura y una sesión práctica en la que los alumnos aplican los conceptos anteriormente explicados

f. Evaluación

g Material docente

Es fundamental que las referencias suministradas este curso estén actualizadas y sean completas. Los profesores tienen acceso, a la plataforma Leganto de la Biblioteca para actualizar su bibliografía recomendada ("Listas de Lecturas"). Si ya lo han hecho, pueden poner tanto en la guía docente como en el Campus Virtual el enlace permanente a Leganto.

g.1 Bibliografía básica

- ALBALADEJO GARCÍA, Manuel: Derecho Civil, II, Ed. Edisofer, Madrid, 2008.
- DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis: Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial, Vol. II (Las relaciones obligatorias), Ed. Thomson-Civitas, Madrid, 2008. Vol. I (Introducción. Teoría del Contrato), 2007.
- DÍEZ-PICAZO Y PONCE DE LEÓN, Luis – GULLÓN BALLESTEROS, Antonio: Sistema de Derecho Civil, II, Ed. Tecnos, Madrid, 2005.
- LACRUZ BERDEJO, José Luis et al.: Elementos de Derecho Civil, II, vol.1 (Parte General. Teoría General del Contrato), Ed. Dykinson, Madrid, 2007. Vol. 2 (Contratos y cuasicontratos. Delito y cuasidelito), 2002.
- LASARTE ÁLVAREZ, Carlos: Principios de Derecho Civil, Tomo II (Derecho de Obligaciones), Ed. Marcial Pons, Madrid, 2008. Tomo III (Contratos), 2007.
- LÓPEZ Y LÓPEZ, Ángel et al.: Derecho Civil. Derecho de Obligaciones y Contratos, Ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2001.
- MARTÍNEZ DE AGUIRRE Y ALDAZ, Carlos et al.: Curso de Derecho Civil, II (Derecho de Obligaciones), Ed. Colex, Madrid, 2008.
- O'CALLAGHAN MUÑOZ, Xavier: Compendio de Derecho Civil, T. II (Derecho de Obligaciones), Ed. Edersa, Madrid, 2008.
- ROGEL VIDE, Carlos: Estudios de Derecho Civil, II (Obligaciones y Contratos), Ed. Reus, Madrid, 2008.

g.2 Bibliografía complementaria

- ATAZ LÓPEZ, Joaquín // GARCÍA PÉREZ, Carmen Leonor (Coordinadoras). Estudios sobre la modernización del derecho de obligaciones y contratos. Editado por Aranzadi – Thomson Reuters, Navarra, 2019.
- GARCÍA PÉREZ, Carmen Leonor. Calificación e interpretación del contrato. Los criterios previstos en las propuestas de actualización del derecho de contratos y su aplicación a los diversos acuerdos previos al contrato de compraventa inmobiliaria. Editado por Aranzadi – Thomson Reuters, Navarra, 2019.
- MUÑIZ ESPADA, E. La nueva regulación de los contratos de crédito inmobiliario (Papel + e-book) . Una ulterior evolución doctrinal hacia la vivienda colaborativa, Aranzadi, Madrid, 2018-
- ORTIZ BLANCO, G. El contrato de compraventa, 1ª edición, Tirant lo Blanch, Valencia, 2018.
- SÁENZ DE JUBERA HIGUERO, B. Los contratos de crédito inmobiliario tras la Ley 5/2019, de 15 de marzo, 1ª edición, Tirant lo Blanch, Valencia, 2019.
- VAZQUEZ BARRIO, S. El negocio jurídico de compraventa y permuta, 1ª edición, Tirant lo Blanch, Valencia, 2010

g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)

En principio no están previstos, pero tampoco se descarta su utilización si a lo largo del curso se considerara su utilidad.

h. Recursos necesarios

La asignatura contará para su seguimiento con la plataforma de apoyo a la docencia Moodle.



i. Temporalización

| CARGA ECTS | PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO |
|------------|--------------------------------|
| 3 | Segundo semestre |

5. Métodos docentes y principios metodológicos

Los métodos docentes empleados consistirán en sesiones de explicación fundamentalmente del profesor, sesiones prácticas de comprensión y trabajos del alumno. Las clases de explicación consistirán en una exposición de los temas del programa con el objetivo de desarrollar los contenidos de la asignatura y se apoyarán en problemas, ejercicios y casos prácticos sencillos. En las clases de prácticas plantearemos ejercicios concretos y aplicaciones sencillas, con especial atención a aquellos casos prácticos ligados a este Grado.

Se realizarán seminarios para la discusión y análisis de temas concretos de especial interés.



6. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura

| ACTIVIDADES PRESENCIALES o PRESENCIALES A DISTANCIA ⁽¹⁾ | HORAS | ACTIVIDADES NO PRESENCIALES | HORAS |
|--|-----------|---|-----------|
| Trabajo en el aula sobre los contenidos teóricos de la asignatura | 10 | Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos | 10 |
| Trabajo en el aula sobre los contenidos prácticos de la asignatura | 15 | Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos | 10 |
| Seminarios para la discusión y análisis de temas concretos | 5 | Preparación orientada a la evaluación | 25 |
| Total presencial | 30 | Total no presencial | 45 |
| TOTAL presencial + no presencial | | | 75 |

(1) Actividad presencial a distancia es cuando un grupo sigue una videoconferencia de forma síncrona a la clase impartida por el profesor.

7. Sistema y características de la evaluación

| INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO | PESO EN LA NOTA FINAL | OBSERVACIONES |
|--|-----------------------|--|
| Examen de los contenidos teóricos y prácticos de la asignatura. | 80% | La superación de la asignatura exige obtener al menos 4 puntos (sobre 8) en esta parte. |
| Asistencia y participación activa y respetuosa en clases o seminarios, trabajo individual o grupal y exposiciones orales, tareas en el Campus virtual de la Uva. | 20% | |

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- **Convocatoria ordinaria:**
 - **Por Evaluación continua:**
 - Al inicio del curso los alumnos deberán declarar si se acogen al sistema de “evaluación continua” o si lo hacen al sistema de “examen final”.
 - La falta de opción del alumno supone su adscripción al sistema de “examen final”.
 - La participación en alguna de las actividades evaluables bien en el Aula o a través del Campus Virtual determina inmediatamente la elección del sistema de “Evaluación continua”, y por lo tanto, no se tiene derecho a examen final en esta convocatoria.
 - **Sin Evaluación continua:**
 - La evaluación mediante “Examen final” supone la realización de un examen sobre 10 puntos en la fecha prevista oficialmente para la convocatoria ordinaria
- **Convocatoria extraordinaria:**
 - Aquellos alumnos que requieran de una segunda convocatoria por no haber superado la primera realizarán un examen escrito sobre 10 puntos en la fecha establecida para el mismo

8. Consideraciones finales