Universidad de Navarra

Contratación empresarial: Contratos de distribución comercial (MUDE)

Guía docente 2026-27

PRESENTACIÓN

- **Nombre de la asignatura:** Contratación empresarial: contratos de distribución comercial

- **Módulo:** El asesor de empresas

- Materia: Estrategias y configuración de relaciones jurídicas en la empresa

- **Titulación, Facultad**: Máster en Derecho de Empresa (MUDE), Facultad de Derecho

- **Número de créditos ECTS**: 1

- **Número de sesiones:** 8 sesiones

- **Profesores que la imparten:** D. Pedro Bueso y D. Borja Sainz de Aja

- **Plan de estudios**: Máster en Derecho de Empresa 2012

- **Tipo de asignatura**: Obligatoria

- **Idioma en que se imparte**: Castellano

- **Horario de la asignatura**: Ver apartado “Programa”

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

OBJETIVOS

Los **objetivos** de la asignatura son de índole teórica, práctica y operativa: se trata de que el alumno pueda ampliar y profundizar en el conocimiento fundamental y aplicado de los conceptos, categorías, principios, normas e instituciones específicos del Derecho del mercado (en este caso, relaciones contractuales para la moderna distribución comercial como un mecanismo técnico-jurídico para establecer estrategias y configurar relaciones jurídicas en la empresa) y, simultáneamente, logre mejorar sus capacidades, habilidades y destrezas en dicho ámbito (razonamiento y argumentación jurídicos, búsqueda y utilización de materiales pertinentes, exposición / presentación oral y escrita de dictámenes jurídicos, etc.).

COMPETENCIAS

Competencias Básicas. Establecidas en todos los Programas Máster de España.

CB6 - Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.

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.

CG 1 - Demostrar conocimientos técnicos para el ejercicio de la profesión de asesor jurídico de empresas.

CG 2 - Conocer las áreas del Derecho relacionadas con la vida de la empresa, sus implicaciones y relaciones mutuas para proporcionar un asesoramiento eficaz a los clientes.

Competencias Específicas.

CE 1 - Orientar profesionalmente a otras personas en los sectores relacionados con la contratación mercantil, el Derecho civil patrimonial, el Derecho penal económico y el Derecho de sociedades.

CE 4 - Entender la creación, fusión y extinción de empresas teniendo en cuenta los requerimientos exigidos para cada una de estas operaciones.

CE 5 - Conocer el marco de funcionamiento de la profesión del asesor jurídico de empresas desde una perspectiva multidisciplinar e integradora de las diferentes disciplinas jurídicas e instrumentales.

CE 13 - Desarrollar destrezas y habilidades en la elección de la estrategia correcta para la defensa de los intereses de los asesorados teniendo en cuenta las exigencias de los distintos ámbitos de la práctica profesional.

CE 14 – Poseer, comprender y desarrollar habilidades para aplicar los conocimientos académicos especializados adquiridos a la realidad cambiante a la que se enfrentan los asesores de empresas evitando situaciones de lesión, riesgo o de conflicto en relación con los intereses encomendados o con su ejercicio.

PROGRAMA

Sesión 1ª. Planteamiento general de los contratos de distribución.

Función económica. Categoría y tipología de los contratos de distribución. Delimitación. Tratamiento jurídico y cuestiones generales.

Sesión 2ª. Régimen legal del contrato de agencia: estudio de la Ley del contrato de agencia.

Ámbito de aplicación. Actuación del agente y prohibiciones de competencia. Obligaciones de las partes. Remuneración del agente. Terminación del contrato y efectos económicos. Cuestiones procesales.

Sesión 3ª. Distribución directa: contrato de agencia: delimitación, contenido y terminación.

Sobre la base de un caso práctico, el caso práctico núm. 1, los alumnos trabajarán cuestiones relativas al régimen del contenido y de la extinción del contrato de agencia y sus efectos económicos.

Sesión 4ª. Distribución indirecta: contrato de concesión mercantil; delimitación, contenido y terminación.

Sobre la base de un caso práctico, el caso práctico núm. 2, los alumnos trabajarán cuestiones relativas al régimen del contenido y de la extinción de los contratos de distribución indirecta y sus efectos económicos.

Sesión 5ª. Contratos de distribución selectiva y franquicia.

Concepto y función económica. Distinción de otros contratos en los que también hay transmisión de know-how. Distribución de servicios. Regulación (el impacto del Derecho de la competencia). Particularidades. Patologías y cuestiones procesales (ventas grises, relación con la propiedad industrial, publicidad y promociones de ventas, nulidad por falta de objeto o vicio en el consentimiento, etc.).

Sesión 6ª. Impacto del mundo digital en los negocios de distribución.

¿Qué ha cambiado? La DSA. Actores involucrados: la discutida posición de los intermediarios de internet. Modelos digitales de distribución. Distribución y comercio electrónico.

Sesión 7ª. Práctica de distribución selectiva y franquicia.

Sobre la base de un caso práctico, el caso práctico núm. 3, los alumnos trabajarán cuestiones relativas a la calificación, contenido y de la extinción de contratos de distribución selectiva y franquicia.

Sesión 8ª. Práctica de distribución digital.

Sobre la base de un caso práctico, el caso práctico núm. 4, los alumnos trabajarán cuestiones relativas a la calificación y efectos de contratos de distribución de productos y servicios en línea.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Conforme a lo indicado en la Memoria del Máster en Derecho de empresa, las actividades formativas de esta asignatura son:

AF1 Clases presenciales expositivas AF2 Clases prácticas presenciales
AF3 Estudio personal y en equipo
AF4 Tutorías AF5 Evaluación

METODOLOGIA

En las sesiones 1ª, 2ª, 5ª y 6ª se utilizará una metodología predominantemente **expositiva** por parte del profesor, quien presentará la materia objeto de la asignatura, si bien el profesor podrá plantear cuestiones o pequeños ejercicios a los estudiantes durante estas sesiones, fomentando una actitud activa por parte de los estudiantes.

En las sesiones 3ª, 4ª, 7ª y 8ª se hará uso del **método del caso**, esto es, la resolución de problemas reales a partir de un caso práctico, aplicando la legislación y la jurisprudencia. En estas sesiones se expondrán y discutirán las cuestiones problemáticas planteadas en el caso práctico. El profesor dirigirá la discusión en una clase dinámica, con continuas interpelaciones a los alumnos. Procediéndose a la resolución conjunta del caso.

El **método del caso**, que constituye una metodología de aprendizaje activo, es el principal instrumento que se utilizará para alcanzar los objetivos antes mencionados. Por ello, la discusión en clase de los supuestos prácticos se apoyará en el trabajo previo individual y en equipo de los alumnos. Con tal objeto se establecen las siguientes bases para el **protocolo** de resolución de los casos:

Los **equipos** serán los formados al efecto por la dirección del Máster. Dichos equipos han de permanecer estables durante el desarrollo de la docencia de la asignatura.

A. Dentro del equipo habrán de desarrollarse los siguientes **roles**, que habrán de rotar para cada uno de los casos, que consisten en lo siguiente:

1. Director-coordinador/a: garantizar que todos los miembros del equipo acaben conociendo los fundamentos teóricos de los casos propuestos y buscar el consenso último en la solución de los casos.

2. Moderador/a: moderar el debate interno del equipo y mantener el contacto con el profesor.

3. Secretario/a: anotar las ideas del debate interno, elaborar las actas de las sesiones de trabajo del equipo y preparar los informes escritos que han de ser presentados por el equipo.

4. DOS Portavoces: defender los informes públicamente en el debate general, que tendrá lugar en clase.

Caso de que los equipos constasen de más de 5 estudiantes, los estudiantes que no asuman ningún rol de los descritos anteriormente realizan funciones de apoyo al resto de los estudiantes que asumen un rol.

B. Los estudiantes integrantes del equipo han de rotar en la asunción de roles, procurando, además, que todos ellos desempeñen dichos roles en una atribución equilibrada; así, especialmente, por lo que respecta al **rol de portavoz, que todos los estudiantes deberán de asumir, al menos, en una ocasión**. A tal efecto, han de designarse DOS portavoces por caso.

C. Para cada una de las sesiones 3.ª, 4.ª, 7.ª y 8.ª se plantea un caso, que ha de resolverse por escrito, a modo de **esquema- guion**.

D. Para cada uno de los casos, el **proceso de trabajo** se articula del siguiente modo:

1. En la clase previa al debate general, el profesor realiza una presentación oral del caso, destacando los conceptos y fundamentos teóricos necesarios para su resolución.
2. Sesiones de trabajo interno del equipo. Se realizarán las sesiones que sean precisas para las siguientes tareas:
    1. Los componentes de cada equipo repasan los fundamentos teóricos necesarios para resolver el caso y elaboran su propio cronograma para la realización de la tarea (director).
    2. Se inicia la resolución del caso. Recopilación de información (todos). Tormenta de ideas (moderador) de las que se tomará nota (secretario).

   3. Selección de ideas, estructuración de la respuesta al caso y argumentación en defensa de las opiniones seleccionadas para la respuesta al caso (director y moderador).
3. La sesión o sesiones de trabajo de la preparación de cada caso deberá contar con un acta (secretario), que deberá o deberán acompañarse al esquema-guion del caso y dar cuenta de:
      1. Fecha de la sesión y duración de la misma.
      2. Miembros del equipo presentes y sus respectivos roles.
      3. Breve descripción del trabajo realizado en la sesión, incidencias y otros comentarios, incluyendo una síntesis de las ideas expuestas y, en su caso, de las discrepancias de opinión habidas.
4. **Elaboración del esquema-guion** (secretario). Dicho esquema tendrá una **extensión máxima de 3 páginas** con texto en tamaño de letra de 12 puntos e interlineado sencillo. A la **entrega** de dicho informe escrito debe procederse mediante su remisión en formato **. pdf**, utilizando la actividad disponible al efecto en el curso del Aula Virtual ADI de la asignatura y con, al menos, **48 h. de antelación** a la sesión en la que vaya a realizarse la presentación pública de informe correspondiente a dicho caso en cualquiera de ambos grupos docentes. De dicho plazo se dará cuenta en el calendario del Aula Virtual ADI. El **archivo** ha de **nombrarse** utilizando el siguiente patrón: “CDisCPnExx”; donde n = número de la sesión en la que se resuelve el caso; x = número de equipo; así “CDisCP2E20” indica caso práctico sesión núm. 2, equipo núm. 20.
5. **Presentación pública del informe** (DOS portavoces por equipo) y debate general en la sesión de clase presencial correspondiente.

Los alumnos deben acudir a clase con la **legislación mercantil actualizada**, para poderla manejar adecuadamente. Todas las respuestas y observaciones deberán realizarse citando los preceptos legales que sean pertinentes.

EVALUACIÓN

En PRIMERA CONVOCATORIA, el **sistema de evaluación** de la asignatura se configura con arreglo a la siguiente tabla:

EVALUACION - CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	100 %
SE2. Valoración de trabajos escritos - esquema-guión (Grupal)	80 %
SE5. Defensa de las resoluciones de los casos prácticos (Inidivdual)	20 %

§ La asistencia y participación a las sesiones presenciales de trabajo, así como la presentación escrita de los esquemas-guiones de solución sobre los casos prácticos son requisitos indispensables para que el alumno pueda ser evaluado.

§ La evaluación del alumno vendrá determinada por su participación activa en la resolución cooperativa de los casos prácticos (80% de la nota final).

§ Asimismo, la evaluación del alumno vendrá determinada por la calidad de las intervenciones del grupo de trabajo en defensa de la resolución presentada (20% de la nota final).

§ La falta de asistencia a clase por parte del alumno comportará la aplicación del descuento automático sobre la calificación otorgada por el profesor en convocatoria ordinaria conforme a la escala aprobada por los órganos de gobierno del Máster.

En SEGUNDA CONVOCATORIA, la evaluación del alumno vendrá determinada por la realización de una prueba escrita teórico-práctica sobre la materia objeto de la asignatura (100% de la nota final).

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía básica:

ALCALÁ DÍAZ, M.A. (dra.), *Los contratos de distribución comercial: aspectos económicos y jurídicos*, Bosch, Barcelona, 2015. Localízalo en la Biblioteca

ALONSO UREBA, A. (coord.), *Los contratos de distribución*, La Ley, Las Rozas (Madrid), 2010. Localízalo en la Biblioteca (Formato electrónico)

BUESO GUILLÉN, P.-J., "Aproximación a las novedades en el Derecho de defensa de la competencia de la Unión Europea en el tratamiento del uso de internet por el distribuidor autorizado en los sistemas de distribución selectiva", en: RUIZ PÉRIS, J.I., ESTEVAN DE QUESADA, C. (dir.), GÓMEZ ASENSIO, C. (coord.), *Cooperación y mercados digitales*, Atelier, Barcelona, 2023, págs. 259 a 281 – acceso abierto: https://atelierlibrosjuridicos.com/libreria-juridica/cooperacion-y-mercados-digitales/

CACHAFEIRO GARCÍA, F., GARCÍA PÉREZ, R., LÓPEZ SUÁREZ, M. A. (coords.), *Derecho de la competencia y gran distribución*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2016.

CARBAJO CASCÓN, F., *Los contratos de distribución en las propuestas armonizadoras del derecho contractual europeo*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2015. Localízalo en la Biblioteca (Versión electrónica)

GONZÁLEZ-ORÚS CHARRO, M., *Los contratos de distribución*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2017.

MARTÍ MIRAVALS, J., *Redes de franquicia. Teoría y práctica*, Jurúa, Porto, 2018.

MARTÍNEZ SANZ, F., *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y concesión*, Civitas, Madrid, 1998. Localízalo en la Biblioteca

MARTÍNEZ SANZ, F., PALAU RAMÍREZ, F, MONTEAGUDO MONEDERO, M., *Comentario a la Ley de Contrato de Agencia*, Civitas, Madrid, 2000. Localízalo en la Biblioteca

MONTEAGUDO MONEDERO, M., *La remuneración del agente*, Civitas, Madrid, 1997. Localízalo en la Biblioteca

ORTEGA BURGOS, E. (dr.), *La franquicia*, Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2015. Localízalo en la biblioteca (Versión impresa)

PAZ-ARES, C., «La terminación de los contratos de distribución», *Revista de Derecho Mercantil*, 1997, págs. 7 y ss.

Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución. Localízalo en la Biblioteca (Versión electrónica)

Revista de Derecho Mercantil. Localízalo en la Biblioteca (Versión electrónica)

RUIZ PERIS, J.I., *Nuevas perspectivas del derecho de redes empresariales*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2009. Localízalo en la Biblioteca (Versión electrónica)

RUIZ PERIS, J.I., MARTÍ MIRAVALLS, J. (drs.), *Contratos de distribución: agencia, distribución, concesión, franquicia, suministro y estimatorio*, Atelier, Barcelona, 2018. Localízalo en la Biblioteca

VÁZQUEZ ALBERT, D. (dr.), *Los contratos de distribución comercial*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2010. Localízalo en la Biblioteca (Versión electrónica)

VIERA GONZÁLEZ, A.J., ECHEBARRÍA SÁENZ, J.A., RUIZ PERIS, J.I. (drs.), *La reforma de los contratos de distribución comercial*, La Ley, Las Rozas (Madrid), 2013. Localízalo en la Biblioteca

HORARIOS DE ATENCIÓN

Se concretará con el profesor