Universidad de Navarra

Contratación empresarial: Contratos de promoción, colaboración e intercambio (MUDE)

Guía docente 2026-27

PRESENTACIÓN

- **Nombre de la asignatura:** Contratación empresarial: contratos de promoción, colaboración y de intercambio

- **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.

- **Duración**: 10 horas

- **Número de créditos ECTS**: 1

- **Número de sesiones:** 8 sesiones

- **Profesores que la imparten:** D. Jorge Perujo Fariña

- **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 (Competencias)

OBJETIVOS

El alumno debe llegar a estar capacitado para:

- Enjuiciar con rigor y soltura la problemática jurídica inherente a los contratos de compraventa mercantil, suministro, ingeniería “llave en mano”, prestación de servicios, comisión, transferencia de tecnología y publicitarios, de tal forma que llegue a estar en condiciones de asesorar a futuros clientes en la negociación de esos contratos y en la resolución de los conflictos que suelen plantear.

- En especial, el alumno debe consolidar y alcanzar los conocimientos teóricos y prácticos que le permitan calificar de forma adecuada las figuras objeto de estudio, así como responder a las cuestiones que con mayor frecuencia deben ser tenidas en cuenta en el tráfico respecto a su celebración, cumplimiento y extinción.

- Analizar, razonar y argumentar en la resolución de problemas jurídicos.

- Presentar y expresar de forma adecuada sus conocimientos, en particular, mediante la redacción de contratos o determinadas cláusulas específicas.

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 9 -Profundizar, en los aspectos más relevantes y especializados del Derecho de Sociedades como fundamento para el estudio del resto de disciplinas jurídicas relacionadas con el Derecho de empresa.

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.

METODOLOGÍA:

- Con el fin de alcanzar los objetivos expuestos, se recurrirá al método del caso. En cada sesión se analizará y resolverá la problemática suscitada por uno o más supuestos prácticos que inciden sobre los contratos objeto de estudio.

- La discusión en clase de los casos propuestos debe ir precedido del trabajo personal del alumno. Con carácter previo a ese debate, los alumnos deben presentar por escrito propuestas de redacción contractual (acuerdos, contratos, cláusulas, etc), haciendo una explicación de su juicio personal acerca del caso. Las afirmaciones que se realicen deben estar debidamente fundamentadas. El alumno deberá haber preparado a conciencia la justificación de sus propuestas contractuales ya que serán objeto de discusión y debate en clase.

- Se utilizará el sistema de role-playing de reuniones de negociación idénticas a las que se producen en la actividad diaria de un abogado que asesora en estas materias; de manera que el alumno tengo una primera experiencia sobre la negociación de las cláusulas de un contrato y la importancia de la solidez de sus argumentos jurídicos.

PROGRAMA

Sesión 1 Planteamiento de la Asignatura

- ¿Qué es un contrato?

- Elementos configuradores

- Principios generales

- Formalidades y tipología

Sesión 2. Contratos de promoción.

- Contrato de Publicidad

- Contrato de merchandising

- Contrato de patrocinio

- Otras figuras jurídicas de promoción

Sesión 3. Contratos de colaboración.

- Contratos de mandato, comisión y mediación/corretaje

- Contrato de colaboración (Joint Venture, consorcio, etc)

- Pactos de accionistas

- Otras modalidades de contratación (UTEs, Agrupación de Empresas, etc)

- Contrato de Distribución

Sesión 4. Contratos de colaboración.

- Contrato de Ingeniería

- Contratos de transferencia de tecnología (licencia, cesión, otros)

Sesión 5. **Contratos de intercambio.**

- Contrato de compraventa mercantil

- Contrato de compraventa civil

Sesión 6. Contratos de intercambio.

- Contrato llave en mano (EPC)

- Contratos BOP y BOT

- Contrato de operación y mantenimiento

Sesión 7. Contratos de intercambio.

- Contrato de Suministro y estimatorio

- Contrato de obra y servicios (contratos BPO)

- Otras figuras jurídicas

Sesión 8 Revisión y conclusiones

- Repaso a los tipos de contratos trabajados.

- Conclusiones para la redacción de cláusulas complejas.

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
AF 5 Evaluación

METODOLOGÍA

Con el fin de alcanzar los objetivos expuestos, se recurrirá al método del caso. En cada sesión se analizará y resolverá la problemática suscitada por uno o más supuestos prácticos que inciden sobre los contratos objeto de estudio.

La discusión en clase de los casos propuestos debe ir precedido del trabajo personal del alumno. Con carácter previo a ese debate, los alumnos deben presentar por escrito propuestas de redacción contractual (acuerdos, contratos, cláusulas, etc), haciendo una explicación de su juicio personal acerca del caso. Las afirmaciones que se realicen deben estar debidamente fundamentadas. El alumno deberá haber preparado a conciencia la justificación de sus propuestas contractuales ya que serán objeto de discusión y debate en clase. Se utilizará el sistema de role-playing de reuniones de negociación idénticas a las que se producen en la actividad diaria de un abogado que asesora en estas materias.

CASOS PRÁCTICOS

La asignatura girará en torno a un caso práctico global del que irán surgiendo casos prácticos individuales para cada clase. En cada clase se darán las instrucciones necesarias para resolver un caso práctico específico de la materia analizada para que sea resuelto en la clase inmediatamente posterior.

EVALUACIÓN

Descripción del sistema de evaluación con arreglo a la siguiente tabla:

Valoración de la participación en clases presenciales	35 %
Valoración de trabajos escritos	30 %
Valoración de presentaciones orales /respuestas en la defensa del trabajo	35 %

HORARIOS DE ATENCIÓN

- Los horarios de atención se concretarán directamente con el profesor de la asignatura

BIBLIOGRAFÍA

- LUIS DÍEZ-PICAZO Y ANTONIO GULLÓN, *SISTEMAS DE DERECHO CIVIL (Volumen II). El contrato en general. La relación obligatoria. Contratos en especial. Cuais contratos. Enriquecimiento sin causa. Responsabilidad extracontractual.* Tecnos, 9ª Edición, 2005.
- ANTONIO MANUEL MORALES MORENO, *La Modernización del Derecho de Obligaciones.* Aranzadi, 2006. Localízalo en la biblioteca
- JOSE MARÍA FERNANDEZ SEIJO (Dir). *Contrato de Agencia, Distribución y Franquicia.* CONSEJO GENERAL DEL PODER JUDICIAL, 2007. Localízalo en la biblioteca
- SUSANA NAVAS NAVARRO. *Contrato de Merchandising y Propiedad Intelectual.* Reus. Madrid, 2001. Localízalo en la biblioteca (Versión impresa y electrónica)
- RODRIGO BERCOVITZ RODRIGUEZ-CANO, *Tratado de Contratos. Tomo III.* Tirant lo Blacnh. 2ª Edición. Valencia 2013. Localízalo en la biblioteca (Versión electrónica)
- DE LA CUESTA RUTE (dir.), *Contratos mercantiles,* t. I y II, Bosch, Barcelona, 2ª ed., 2009. Localízalo en la biblioteca
- LÁZARO SÁNCHEZ, E. (coord.), *Los contratos publicitarios,* Civitas-Thomson Reuters, 2011. Localízalo en la biblioteca
- BERCOVITZ RODRIGUEZ-CANO, A., *Contratos mercantiles,* Aranzadi-Thomson Reuters, Cizur menor, 2009. Localízalo en la biblioteca (Versión impresa). Localízalo en la biblioteca (Versión electrónica)



Universidad
de Navarra