



Guía Docente				
Datos Identificativos				2015/16
Asignatura (*)	Contratación	Código	612843202	
Titulación	Mestrado Universitario en Asesoramento Xurídico Empresarial (plan 2012)			
Descritores				
Ciclo	Período	Curso	Tipo	Créditos
Mestrado Oficial	1º cuatrimestre	Primeiro	Obrigatoria	10
Idioma	CastelánGalego			
Modalidade docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento	Dereito PrivadoDereito Público Especial			
Coordinación	Díaz Teijeiro, Carlos María	Correo electrónico	carlos.diaz.teijeiro@udc.es	
Profesorado	Cachafeiro Garcia, Fernando	Correo electrónico	fernando.garcia@udc.es	
	Díaz Teijeiro, Carlos María		carlos.diaz.teijeiro@udc.es	
	Peña Lopez, Fernando		fernando.pena@udc.es	
	Pernas Garcia, Juan Jose		jose.pernas@udc.es	
	Quintans Eiras, Maria Rocio		rocio.quintans@udc.es	
	Rovira Sueiro, Maria Esther		maria.rovira@udc.es	
	Sande García, Pablo			
	Vara Parra, Jose Joaquin		joaquin.vara@udc.es	
Vazquez Pena, Manuel Jose	manuel.jose.vazquez.pena@udc.es			
Web				
Descrición xeral				

Competencias / Resultados do título	
Código	Competencias / Resultados do título
A1	Coñecer o conxunto normativo aplicable, legislativo e xurisprudencial, e a doutrina aplicables ao mundo da empresa.
A2	Identificar, saber interpretar e facer fronte ás diferentes problemáticas xurídico-económicas que afecten á empresa.
A3	Coñecer, manexar, elaborar e interpretar os principais documentos de tipo xurídico-económico relacionados co mundo empresarial.
A4	Coñecer e aplicar as técnicas contables, de elaboración e análise de estados financeiros e outros instrumentos de xestión.
A5	Elaborar, comunicar e defender con soltura textos xurídicos, como dictames e informes, memorias ou traballos de investigación.
A6	Coñecer unha segunda lingua extranxera na súa vertente xurídico-empresarial.
B1	Capacidade para planificar e levar a cabo tarefas xurídicas complexas de modo autónomo.
B2	Capacidade para coordinar e desenvolver tarefas de asesoramento técnico (xurídico/xurídico empresarial) no seo dun grupo de traballo.
B3	Capacidade para estruturar ordenadamente os feitos e as disposicións xurídicas relevantes dun caso.
B4	Capacidade para identificar cuestións xurídicas relevantes partindo dun conxunto complexo de feitos non estruturado xurídicamente.
B5	Capacidade para identificar e aplicar todas as fontes xurídicas relevantes nunha cuestión concreta.
B6	Habilidade/Capacidade para a toma de decisións.
B7	Capacidade para encontrar solucións novas ou imaxinativas no plantexamento dun problema.
B8	Capacidade para analizar os problemas xurídicos dende unha pluralidade de enfoques e elixir o máis idóneo no caso concreto.
B9	Capacidade para expoñer o coñecemento cun dominio axeitado das habilidades orais e escritas propias do asesoramento xurídico(-empresarial).
B10	Capacidade para estruturar e redactar con fluidez textos xurídicos elaborados, emprgando a terminoloxía técnica apropiada.
B11	Capacidade para estruturar os argumentos e transmitilos oralmente con competencia técnica e habilidade oratoria.
B12	Capacidade para ler e interpretar traballos complexos relacionados co ámbito xurídico.
B13	Capacidade para sintetizar os argumentos xurídicos de forma precisa.
B14	Capacidade para traballar en equipos interdisciplinares como experto en dereito e contribuir efectivamente ás súas tarefas.
B15	Capacidade para asesorar sobre as posibles resolucións dun caso.
B16	Capacidade para deseñar estratexias alternativas conducentes ás distintas solucións.
B17	Destreza no uso dos recursos informáticos máis relevantes.



B18	Destreza no manexo de ferramentas multimedia que sirven de apoio ás tarefas de asesoramiento.
B20	Capacidade para comprender e reproducir os principais aspectos léxicos e sintácticos dunha segunda lingua estranxeira no ámbito propio do asesoramento xurídico-empresarial.
C1	Expresarse correctamente, tanto de forma oral coma escrita, nas linguas oficiais da comunidade autónoma.
C2	Dominar a expresión e a comprensión de forma oral e escrita dun idioma estranxeiro.
C3	Utilizar as ferramentas básicas das tecnoloxías da información e as comunicacións (TIC) necesarias para o exercicio da súa profesión e para a aprendizaxe ao longo da súa vida.
C6	Valorar criticamente o coñecemento, a tecnoloxía e a información dispoñible para resolver os problemas cos que deben enfrontarse.
C7	Asumir como profesional e cidadán a importancia da aprendizaxe ao longo da vida.

Resultados da aprendizaxe			
Resultados de aprendizaxe	Competencias / Resultados do título		
Obter un coñecemento avanzado dos contratos empregados polas empresas nas súas relacións cos distintos suxeitos que interactúan con elas no tráfico.	AP1 AP2 AP3 AP5 AP6	BP1 BP2 BP3	CP1 CP2 CP3 CP7
Capacidade para analizar e determinar os problemas de validez e/ou eficacia que afectan a un contrato típico de empresa.	AP1 AP2 AP4	BP2 BP6 BP7 BP8	CP1 CP2 CP3
Capacidade para seleccionar a acción ou remedio xurisdiccional máis adecuado para os intereses do cliente, en relación cunha controversia referente a un contrato de empresa.	AP1 AP2	BP1 BP4 BP6 BP9 BP15 BP16	CP1 CP2 CP6
Capacidade para redactar clausulados contractuais complexos, así como condicións xerais da contratación, co obxecto da súa utilización no tráfico empresarial.	AP1 AP3 AP5	BP1 BP5 BP8 BP12 BP13 BP14 BP18	CP1 CP2
Aptitude para expoñer de forma clara e persuasiva as diversas posicións xurídicas posibles en relación cunha controversia contractual	AP1 AP5	BP9 BP10 BP11 BP13 BP17 BP20	CP1 CP2

Contidos	
Temas	Subtemas



<p>Análise do contrato no ámbito xurídico empresarial</p>	<p>Oferta contractual, tratos preliminares e responsabilidade precontractual.</p> <p>As condicións xerais da contratación.</p> <p>Incumprimento e resolución contractual.</p> <p>A determinación e cuantificación dos danos e prexuízos derivados do incumprimento contractual.</p>
<p>Contratos con consumidores</p>	<p>Modalidades de venda de bens e servizos celebrada fora do establecemento mercantil, venda a distancia e contratación electrónica.</p> <p>Garantías e responsabilidades derivadas da venda de bens de consumo e da prestación de servizos aos consumidores.</p> <p>Financiamento ao consumidor: crédito ao consumo, crédito hipotecario concertado cun consumidor, normas de protección do cliente bancario.</p>
<p>Contratación mercantil</p>	<p>Especialidades da práctica da contratación mercantil: A) Os contratos no ciclo da funcionamento da empresa. B) Cláusulas especiais da práctica da contratación mercantil: cláusulas a primeiro rehúse, hardship.</p> <p>Formas de colaboración empresarial e distribución de produtos e servizos: A) Colaboradores dependentes. B) Contratos mercantís de colaboración. C) Contratos mercantís de distribución.</p> <p>Formas de financiamento da empresa. A) Aspectos xerais. B) Especial referencia ao sector industrial e inmobiliario.</p> <p>O aseguramento dos riscos da empresa</p>
<p>Contratación pública</p>	<p>Contratación pública no marco da Unión Europea.</p> <p>Réxime xurídico da contratación pública.</p> <p>As operacións in house.</p> <p>Ámbito subxectivo da Ley de contratos do sector público.</p> <p>Tipos de contratos.</p> <p>Fases da contratación pública.</p> <p>Tipos de procedementos de adxudicación de contratos.</p> <p>A integración de consideracións ambientais nas fases da contratación.</p> <p>A contratación pública no contexto da crise económica.</p>



Aspectos internacionais da contratación. Comercio internacional	<p>O contrato internacional. A) Tipos de contratos internacionais. B) Características e requisitos da contratación internacional. C) Aspectos a ter en conta na suscripción dun contrato internacional. D) Documentos preparatorios para a formación dun contrato internacional.</p> <p>Regulación do contrato internacional. A) Mecanismos privados de autorregulación. B) O Regulamento Roma I e a lei aplicable ao contrato. C) Os principios UNIDROIT e os PECL: ¿autosuficiencia ou dependencia? D) A unificación do dereito contractual europeo. E) O Convenio Viena 1980. F) Os INCOTERM.</p> <p>Alternativas de prevención e resolución de conflitos (ADR). A) A arbitaxe. B) Arbitaxe e vía xudicial ordinaria. C) Características e tipos de arbitaxe internacional. D) Procedemento arbitral. E) Os árbitros. F) Laudo arbitral e execución.</p>
-----------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Planificación				
Metodoloxías / probas	Competencias / Resultados	Horas lectivas (presenciais e virtuais)	Horas traballo autónomo	Horas totais
Lecturas	A1 A2 A3 A4 A6 B1 B12	0	30	30
Sesión maxistral	A5 B2 B3 B4 B5 B6 B9 B10 B11 B18 B20 C3	60	40	100
Estudo de casos	A1 A2 A3 A4 A5 B7 B8 B13 B14 B15 B16 B17 C1 C2	20	38	58
Solución de problemas	B4 B10 B11 B15 B16 B17 C1 C3 C6 C7	20	38	58
Atención personalizada		4	0	4

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientativo, considerando a heteroxeneidade do alumnado

Metodoloxías	
Metodoloxías	Descrición
Lecturas	Antes do comezo da explicación da materia facilitaráselle aos alumnos un dossier de lecturas xurídicas que é preciso efectuar para asistir e/ou desenvolver co debido aproveitamento as demais actividades académicas.
Sesión maxistral	En relación cos contidos que integran a materia, un destacado especialista disertará, de xeito práctico e con debate e intercambio de opinións cos alumnos, sobre os aspectos que considere máis salientables ou de actualidade.
Estudo de casos	Esta metodoloxía consiste, por unha parte, na exposición dirixida dun caso (ou conxunto de casos) representativo do estado da cuestión nun dos eidos analizados da contratación empresarial. Por outra banda, poderá en algúns supostos complementarse as sesións encomendando aos alumnos a resolución, en horas non presenciais, de asuntos similares ou relacionados cos tratados na sesión presencial.
Solución de problemas	Englóbanse aquí distintas actividades destinadas a conseguir que os alumnos adquiren as competencias previstas na guía, tales como a redacción de contratos, a elaboración de informes ou dictames xurídicos ou, en fin, a redacción de demandas ou recursos xudiciais.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición



Estudo de casos Solución de problemas	En todas as actividades non presenciais que constitúen ou están implícitas nas metodoloxías indicadas facilitarase ao alumno un espazo (virtual ou físico se fose preciso) ao que acudir en calquera momento para poder consultar todas as dúbidas que suscite a realización das actividades que lles foran requeridas. Este medio de comunicación permanente entre docentes e alumnos permitirá, ademais, facer un seguemento continuo dos inconvenientes ou vantaxes que van xenerando os diversos métodos seleccionados.
---------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Avaliación			
Metodoloxías	Competencias / Resultados	Descrición	Cualificación
Estudo de casos	A1 A2 A3 A4 A5 B7 B8 B13 B14 B15 B16 B17 C1 C2	Tanto a asistencia ás sesións de exposición e a análise de casos, como a presentación ao profesor dos casos resoltos individualmente ou en grupo, serán avaliados e constituirán a metade da calificación final (50/100).	50
Solución de problemas	B4 B10 B11 B15 B16 B17 C1 C3 C6 C7	Tanto a asistencia as sesión de exposición dos problemas, como a presentación dos traballos propostos polo profesor, serán avaliados e constituirán a metade da calificación final (50/100).	50

Observacións avaliación

Fontes de información	
Bibliografía básica	<ul style="list-style-type: none"> - BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (Dir.) (2009). Tratado de contratos. Tomo II. Valencia. Tirant lo Blanch - FERNÁNDEZ ROZAS, J. C. (). Sistema del comercio internacional. Madrid. Civitas - PERNAS GARCÍA, J. J. (2008). Las operaciones in house y el Derecho comunitario de la contratación pública. Madrid. Iustel - SÁNCHEZ MORÁN, M. (2009). Derecho administrativo. Madrid. Tecnos <p>O tratamento de temas de grande actualidade non permite pechar con a anticipación que sería desexable todos os documentos e materiais que serán manexados ao longo do curso, polo que as fontes de información refletidas na guía son meramente orientativas, as específicas para cada sesión poranse a disposición dos alumnos anticipadamente de xeito que non resulten intempestivas.</p>
Bibliografía complementaria	

Recomendacións
Materias que se recomenda ter cursado previamente
Materias que se recomenda cursar simultaneamente
Materias que continúan o temario
Ilícitos/612843203 Especialidade: Dereito inmobiliario e da construción/612843206 Especialidade: Dereito ambiental/612843208
Observacións

(*A Guía docente é o documento onde se visualiza a proposta académica da UDC. Este documento é público e non se pode modificar, salvo casos excepcionais baixo a revisión do órgano competente dacordo coa normativa vixente que establece o proceso de elaboración de guías