UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Guia docente				
Datos Identificativos				2015/16
Asignatura (*)	Contratación		Código	612843202
Titulación	Mestrado Universitario en Asesoramento Xurídico Empresarial (plan 2012)			
Descriptores				
Ciclo	Periodo	Curso	Tipo	Créditos
Máster Oficial	1º cuatrimestre	Primero	Obligatoria	10
Idioma	CastellanoGallego			
Modalidad docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento	Dereito PrivadoDereito Público Especial			
Coordinador/a	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				
Descripción general				

Competencias / Resultados del título	
Código	Competencias / Resultados del título
A1	Conocer el conjunto normativo aplicable, legislativo y jurisprudencial, y la doctrina aplicables al mundo de la empresa.
A2	Identificar, saber interpretar y hacer frente a las diferentes problemáticas jurídico-económicas que afecten a la empresa.
A3	Conocer, manejar, elaborar e interpretar los principales documentos de tipo jurídico-económico relacionados con el mundo empresarial.
A4	Conocer y aplicar las técnicas contables, de elaboración y análisis de estados financieros y otros instrumentos de gestión.
A5	Elaborar, comunicar y defender con soltura textos jurídicos, como dictámenes e informes, memorias o trabajos de investigación.
A6	Conocer una segunda lengua extranjera en su vertiente jurídico-empresarial.
B1	Capacidad para planificar y llevar a cabo tareas jurídicas complejas de modo autónomo.
B2	Capacidad para coordinar y desarrollar tareas de asesoramiento técnico (jurídico/jurídico empresarial) en el seno de un grupo de trabajo.
B3	Capacidad para estructurar ordenadamente los hechos y las disposiciones jurídicas relevantes de un caso.
B4	Capacidad para identificar cuestiones jurídicas relevantes partiendo de un conjunto complejo de hechos no estructurado jurídicamente.
B5	Capacidad para identificar y aplicar todas las fuentes jurídicas relevantes en una cuestión concreta.
B6	Habilidad/Capacidad para la toma de decisiones.
B7	Capacidad para encontrar soluciones nuevas o imaginativas en el planteamiento de un problema.
B8	Capacidad para analizar los problemas jurídicos desde una pluralidad de enfoques y elegir el más idóneo en el caso concreto.
B9	Capacidad para exponer el conocimiento con un dominio adecuado de las habilidades orales y escritas propias del asesoramiento jurídico(-empresarial).
B10	Capacidad para estructurar y redactar con fluidez textos jurídicos elaborados, empleando la terminología técnicamente apropiada.
B11	Capacidad para estructurar los argumentos y transmitirlos oralmente con competencia técnica y habilidad oratoria.
B12	Capacidad para leer e interpretar trabajos complejos relacionados con el ámbito jurídico.
B13	Capacidad para sintetizar los argumentos jurídicos de forma precisa.
B14	Capacidad para trabajar en equipos interdisciplinares como experto en derecho y contribuir efectivamente a sus tareas.
B15	Capacidad para asesorar sobre las posibles resoluciones de un caso.
B16	Capacidad para diseñar estrategias alternativas conducentes a las distintas soluciones.
B17	Destreza en el uso de los recursos informáticos más relevantes.

B18	Destreza en el manejo de herramientos multimedia que sirven de apoyo a las tareas de asesoramiento.
B20	Capacidad para comprender y reproducir los principales aspectos léxicos y sintácticos de una segunda lengua extranjera en el ámbito propio del asesoramiento jurídico-empresarial.
C1	Expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita, en las lenguas oficiales de la comunidad autónoma.
C2	Dominar la expresión y la comprensión de forma oral y escrita de un idioma extranjero.
C3	Utilizar las herramientas básicas de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) necesarias para el ejercicio de su profesión y para el aprendizaje a lo largo de su vida.
C6	Valorar críticamente el conocimiento, la tecnología y la información disponible para resolver los problemas con los que deben enfrentarse.
C7	Asumir como profesional y ciudadano la importancia del aprendizaje a lo largo de la vida.

Resultados de aprendizaje			
Resultados de aprendizaje	Competencias / Resultados del título		
Obtener un conocimiento avanzado de los contratos empleados por las empresas en sus relaciones con los distintos sujetos que interactúan con ellas en el tráfico.	AP1 AP2 AP3 AP5 AP6	BP1 BP2 BP3	CP1 CP2 CP3 CP7
Capacidad para analizar y determinar los problemas de validez y/o eficacia que afectan a un contrato típico de empresa.	AP1 AP2 AP4	BP2 BP6 BP7 BP8	CP1 CP2 CP3
Capacidad para seleccionar aa acción o remedio jurisdiccional más adecuado para los intereses del cliente, en relación con una controversia referente a un contrato de empresa.	AP1 AP2	BP1 BP4 BP6 BP9 BP15 BP16	CP1 CP2 CP6
Capacidad para redactar clausulados contractuales complejos, así como condiciones generales de la contratación, con el objeto de su utilización en el tráfico empresarial.	AP1 AP3 AP5	BP1 BP5 BP8 BP12 BP13 BP14 BP18	CP1 CP2
Aptitud para exponer de forma clara e persuasiva las diversas posiciones jurídicas posibles en relación con una controversia de carácter contractual.	AP1 AP5	BP9 BP10 BP11 BP13 BP17 BP20	CP1 CP2

Contenidos	
Tema	Subtema

Análisis del contrato en el ámbito jurídico empresarial	Oferta contractual, tratos preliminares y responsabilidad precontractual. Las condiciones generales de la contratación. Incumplimiento y resolución contractual. A determinación e cuantificación dos danos e prexuízos derivados do incumprimento contractual.
Contratos con consumidores	Modalidades de ventas de bienes y servicios celebradas fuera del establecimiento mercantil, venta a distancia y contratación electrónica. Garantías y responsabilidades derivadas de la venta de bienes de consumo e de la prestación de servicios a los consumidores. Financiación del consumidor: crédito al consumo, crédito hipotecario concertado con un consumidor, normas de protección del cliente bancario.
Contratación mercantil	Especialidades de la práctica de la contratación mercantil: A) Los contratos en el ciclo del funcionamiento de la empresa. B) Cláusulas especiales de la práctica de la contratación mercantil Formas de colaboración empresarial y de distribución de productos y servicios: A) Colaboradores dependientes. B) Contratos mercantiles de colaboración. C) Contratos mercantiles de distribución. Formas de financiación de la emperesa: A) Aspectos generales. B) Especial referencia al sector industrial e inmobiliario. El seguro de los riesgos de empresa
Contratación pública	Contratación pública en el marco de la Unión Europea. Régimen jurídico de la contratación pública. Las operaciones in house. Ámbito subjetivo de la Ley de contratos del sector público. Tipos de contratos. Fases de la contratación pública. Tipos de procedimientos de adjudicación de contratos. La integración de consideraciones ambientales en las fases de la contratación. La contratación pública en el contexto todavía de crisis económica.

Aspectos internacionales de la contratación. Comercio internacional	El contrato internacional. A) Tipos de contratos internacionales. B) Características y requisitos de la contratación internacional. C) Aspectos a tener en cuenta en la suscripción de un contrato internacional. D) Documentos preparatorios para la formación dun contrato internacional. Regulación del contrato internacional. A) Mecanismos privados de autorregulación. B) El Regulamento Roma I y la Ley aplicable al contrato. C) Los principios UNIDROIT y los PECL: ¿autosuficiencia o dependencia?. D) La unificación del derecho contractual europeo. E) El Convenio de Viena de 1980. F) Los INCOTERM. Alternativas de prevención y resolución de conflictos (ADR). A) El arbitraje. B) Arbitraje y la vía judicial ordinaria. C) Características y tipos de arbitraje internacional. D) Procedimiento arbitral. E) Los árbitros. F) Laudo arbitral y ejecución.

Planificación				
Metodologías / pruebas	Competencias / Resultados	Horas lectivas (presenciales y virtuales)	Horas trabajo autónomo	Horas totales
Lecturas	A1 A2 A3 A4 A6 B1 B12	0	30	30
Sesión magistral	A5 B2 B3 B4 B5 B6 B9 B10 B11 B18 B20 C3	60	40	100
Estudio 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
(*)Los datos que aparecen en la tabla de planificación són de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de los alumnos				

Metodologías	
Metodologías	Descripción
Lecturas	Antes de que comience la explicación de la materia se le facilitará a los alumnos un dossier con las lecturas jurídicas y los texos legales necesarios para el óptimo aprovechamiento de las sesiones presenciales y demás actividades académicas
Sesión magistral	Los contenidos propios de la materia serán expuestos por un destacado especialista quien disertará de forma didáctica invitando al debate e intercambio de opiniones con los alumnos, sobre los aspectos que considere más destacados y más actuales.
Estudio de casos	Esta metodología consiste, por una parte, en la exposición dirixida de un caso (o un conjunto de casos) representativo del estado da cuestión en cualquiera de los campos analizados dentro de la contratación empresarial. Por otra parte podrán en algunas de las sesiones complementarse con la resolución en horas no presenciales de asuntos similares o relacionados con los abordados en la sesión presencial.
Solución de problemas	Se engloban aquí distintas actividades destinadas a conseguir que los alumnos adquieran las competencias previstas en la guía, tales como la redacción de contratos, la elaboración de informes o dictámenes jurídicos o, en fin, la redacción de demandas o recursos judiciales.

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción

Estudio de casos Solución de problemas	En todas las actividades no presenciales que constituyen o están implícitas en las metodologías indicadas se facilitará al alumno un espacio (virtual y físico, en su caso) al que acudir en cualquier momento para poder consultar todas las dudas que suscite la realización de las actividades que les fuesen encomendadas. Este medio de comunicación permanente entre docentes y alumnos permitirá, además, hacer un seguimiento continuo de los inconvenientes y las ventajas que van generando los diversos métodos seleccionados.

Evaluación			
Metodologías	**Competencias / Resultados**	**Descripción**	**Calificación**
Estudio de casos	A1 A2 A3 A4 A5 B7 B8 B13 B14 B15 B16 B17 C1 C2	Tanto la asistencia a las clases, sesiones de exposición y análisis de casos, como la presentación al profesor de casos resoltos individualmente o en grupo, serán evaluados y constituirán la mitad de la calificación final (50/100).	50
Solución de problemas	B4 B10 B11 B15 B16 B17 C1 C3 C6 C7	Tanto la asistencia a las sesiones de exposición de los problemas, como la presentación de los trabajos propuestos por el profesor, serán evaluados y constituirán la mitad de la calificación final (50/100).	50

Observaciones evaluación

Fuentes de información	
Básica	- 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 El hecho de abordar temas de candente actualidade no nos permite cerrar con la anticipación que sería deseable (en el momento de elaborar las guías) todos los documentos y materialaes que serán manejados a lo largo del curso, por lo que las fuentes de información que se contienen son meramente orientativas, las específicas para cada sesión se pondrán a disposición de los alumnos con la antelación suficiente de modo que resulten operativas.
Complementária	

Recomendaciones
Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente
Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente
Asignaturas que continúan el temario
Ilícitos/612843203 Especialidad: Derecho inmobiliario y de la construcción/612843206 Especialidad: Derecho ambiental/612843208
Otros comentarios

(*) La Guía Docente es el documento donde se visualiza la propuesta académica de la UDC. Este documento es público y no se puede modificar, salvo cosas excepcionales bajo la revisión del órgano competente de acuerdo a la normativa vigente que establece el proceso de elaboración de guías