



Teaching Guide				
Identifying Data				2015/16
Subject (*)	Contratación	Code	612843202	
Study programme	Mestrado Universitario en Asesoramento Xurídico Empresarial (plan 2012)			
Descriptors				
Cycle	Period	Year	Type	Credits
Official Master's Degree	1st four-month period	First	Obligatoria	10
Language	SpanishGalician			
Teaching method	Face-to-face			
Prerequisites				
Department	Dereito PrivadoDereito Público Especial			
Coordinador	Díaz Teijeiro, Carlos María	E-mail	carlos.diaz.teijeiro@udc.es	
Lecturers	Cachafeiro Garcia, Fernando Díaz Teijeiro, Carlos María Peña Lopez, Fernando Pernas Garcia, Juan Jose Quintans Eiras, Maria Rocio Rovira Sueiro, Maria Esther Sande García, Pablo Vara Parra, Jose Joaquin Vazquez Pena, Manuel Jose	E-mail	fernando.garcia@udc.es carlos.diaz.teijeiro@udc.es fernando.pena@udc.es jose.pernas@udc.es rocio.quintans@udc.es maria.rovira@udc.es joaquin.vara@udc.es manuel.jose.vazquez.pena@udc.es	
Web				
General description				

Study programme competences / results	
Code	Study programme competences / results
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 estranxera 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 asesoramento.
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.

Learning outcomes			
Learning outcomes	Study programme competences / results		
Obter un coñecemento avanzado dos contratos empregados polas empresas nas súas relacións cos distintos suxeitos que interactúan con elas no tráfico.	AJ1 AJ2 AJ3 AJ5 AJ6	BJ1 BJ2 BJ3	CJ1 CJ2 CJ3 CJ7
Capacidade para analizar e determinar os problemas de validez e/ou eficacia que afectan a un contrato típico de empresa.	AJ1 AJ2 AJ4	BJ2 BJ6 BJ7 BJ8	CJ1 CJ2 CJ3
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.	AJ1 AJ2	BJ1 BJ4 BJ6 BJ9 BJ15 BJ16	CJ1 CJ2 CJ6
Capacidade para redactar clausulados contractuais complexos, así como condicións xerais da contratación, co obxecto da súa utilización no tráfico empresarial.	AJ1 AJ3 AJ5	BJ1 BJ5 BJ8 BJ12 BJ13 BJ14 BJ18	CJ1 CJ2
Aptitude para expoñer de forma clara e persuasiva as diversas posicións xurídicas posibles en relación cunha controversia contractual	AJ1 AJ5	BJ9 BJ10 BJ11 BJ13 BJ17 BJ20	CJ1 CJ2

Contents	
Topic	Sub-topic



Análise do contrato no ámbito xurídico empresarial	<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>
Contratos con consumidores	<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>
Contratación mercantil	<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>
Contratación pública	<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>



<p>Aspectos internacionais da contratación. Comercio internacional</p>	<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>
--	---

Planning				
Methodologies / tests	Competencies / Results	Teaching hours (in-person & virtual)	Student's personal work hours	Total hours
Workbook	A1 A2 A3 A4 A6 B1 B12	0	30	30
Guest lecture / keynote speech	A5 B2 B3 B4 B5 B6 B9 B10 B11 B18 B20 C3	60	40	100
Case study	A1 A2 A3 A4 A5 B7 B8 B13 B14 B15 B16 B17 C1 C2	20	38	58
Problem solving	B4 B10 B11 B15 B16 B17 C1 C3 C6 C7	20	38	58
Personalized attention		4	0	4

(*)The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Methodologies	
Methodologies	Description
Workbook	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.
Guest lecture / keynote speech	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.
Case study	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.
Problem solving	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.

Personalized attention	
Methodologies	Description



Case study Problem solving	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.
-------------------------------	---

Assessment			
Methodologies	Competencies / Results	Description	Qualification
Case study	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
Problem solving	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

Assessment comments

Sources of information	
Basic	<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. lustel - 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>
Complementary	

Recommendations
Subjects that it is recommended to have taken before
Subjects that are recommended to be taken simultaneously
Subjects that continue the syllabus
Ilícitos/612843203 Especialidade: Dereito inmobiliario e da construción/612843206 Especialidade: Dereito ambiental/612843208
Other comments

(*The teaching guide is the document in which the URV publishes the information about all its courses. It is a public document and cannot be modified. Only in exceptional cases can it be revised by the competent agent or duly revised so that it is in line with current legislation.