		Guia d	locente			
	Datos Identific	cativos			2021/22	
Asignatura (*)	Contratos Privados Código		612943304			
Titulación	Mestrado Universitario en Asesoram	nento Xurídi	co Empresarial(plan 201	6)		
		Descr	iptores			
Ciclo	Periodo	Cu	rso	Tipo	Créditos	
Máster Oficial	1º cuatrimestre	Prir	nero	Obligatoria	6	
Idioma	CastellanoGallego					
Modalidad docente	Presencial					
Prerrequisitos						
Departamento	Dereito PrivadoDereito Público					
Coordinador/a	Collado Rodríguez, Noelia		Correo electrónico	noelia.collado@	udc.es	
Profesorado			Correo electrónico			
Web	www.dereito.udc.es/gl/maxe					
Descripción general	Esta materia tiene como objetivo pro	oporcionar a	al alumnado las compete	encias precisas pa	ara el análisis jurídico, consultoría	
	negociación y redacción de contrato	s privados e	en el ámbito de las activ	idades empresari	iales.	
Plan de contingencia	1. Modificaciones en los contenidos					
	Los contenidos no serán objeto de modificación.					
	2. Metodologías					
	*Metodologías docentes que se mantienen					
Se mantienen los trabajos tutelados y la resolución de casos prácticas.  *Metodologías docentes que se modifican						
	La docencia presencial se sustituirá por clases a través de Teams.					
	3. Mecanismos de atención persona	ılizada al alı	ımnado			
	Las tutorías tendrán lugar a través d	le Teams a	demanda del alumno.			
	4. Modificacines en la evaluación:					
	En el caso de que las sesiones pres	enciales se	interrumpan, la totalida	d de la nota se ob	otendrá de la resolución de los	
	casos prácticos propuestos por los p	orofesores.				
	*Observaciones de evaluación:					
	5. Modificaciones de la bibliografía o webgrafía					
	El profesorado proporcionará los ma	ateriales de	estudio que sean neces	arios a través		

	Competencias del título
Código	Competencias 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
А3	Conocer, manejar, elaborar e interpretar los principales documentos de tipo jurídico-económico relacionados con el mundo empresarial
A5	Elaborar, comunicar y defender con soltura textos jurídicos, como dictámenes e informes, memorias o trabajos de investigación
A10	Capacidad para conocer, interpretar, redactar, aplicar, corregir o valorar los principales documentos jurídicos o económicos relacionados
	con la especialidad.
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
В3	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
В6	Habilidad/Capacidad para la toma de decisiones
В7	Capacidad para encontrar soluciones nuevas o imaginativas en el planteamiento de un problema
В8	Capacidad para analizar los problemas jurídicos desde una pluralidad de enfoques y elegir el más idóneo en el caso concreto
В9	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
C1	Expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita, en las lenguas oficiales de la comunidad autónoma
C5	Entender la importancia de la cultura emprendedora y conocer los medios al alcance de las personas emprendedoras
C6	Valorar críticamente el conocimiento, la tecnología y la información disponible para resolver los problemas con los que deben enfrentarse
C9	Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y
	no especializados de un modo claro y sin ambiguedades
C10	Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje qie les permitan continuar estudiando en un modo que habrá de ser en gran
	medida dirigido o autodirigido

Resultados de aprendizaje			
Resultados de aprendizaje		Competencias del	
		título	
Conocer las tendencias actuales del fenómeno de la contratación en el ámbito empresarial y los principales conflictos	AP1		
jurídico-sociales a que se enfrenta el derecho de contratos propios de la empresa.	AP2		
	AP10		
Capacidad para redactar cláusulas contractuales y para analizar los posibles problemas y dificultades de carácter juridico que	AP2	BP1	CP1
pueden plantear las distintas alternativas de reglamentación de los negocios de empresa.	AP5	BP2	CP5
	AP10	BP3	CP10
		BP4	
		BP5	
		BP7	
		BP12	
		BP13	
		BP15	
		BP16	
		BP17	
Capacidade para participar en la negociación de un contrato, asesorando al empresario-cliente sobre las diferentes	AP2	BP1	CP6
alternativas y soluciones para el mejor desarrollo de las actividades empresariales.	AP3	BP2	CP9
	AP5	BP3	
	AP10	BP4	
		BP5	
		BP6	
		BP7	
		BP8	
		BP9	
		BP10	
		BP11	
		BP14	

Contenidos	
Tema	Subtema

Las condiciones generales de los contratos como instrumento para la contratación empresarial:	a) reglas y límites en los contratos entre empresarios; b) reglas y límites en la contratación con consumidores: las cláusulas abusivas y el control de transparencia
II. Los contratos marco, los contratos preparatorios y los precontratos en el mercado inmobiliario	Oferta contractual, tratos preliminares y responsabilidad precontractual.
III. Introducción a la contratación internacional	a) La Convención de Viena y el derecho uniforme     b) La práctica de los contratos de compraventa internacional
IV. Los contratos entre empresas y entidades financieras	<ul><li>a) Tarjetas de crédito.</li><li>b) Servicios de pago.</li><li>c) Productos financieros</li></ul>
V. Los contratos de seguro para cubrir los riesgos empresariales	<ul><li>a) Riesgos más comunes y su correspondiente cobertura aseguradora.</li><li>b) Garantías y responsabilidades derivadas da venta de bienes de consumo</li></ul>

	Planificac	ión		
Metodologías / pruebas	Competéncias	Horas presenciales	Horas no	Horas totales
			presenciales /	
			trabajo autónomo	
Estudio de casos	A2 A3 A5 A10 B2 B3	30	20	50
	B4 B6 B14 B16 C5			
	C6 C9			
Trabajos tutelados	B1 B5 B7 B8 B9 B10	0	20	20
	B11 B12 B13 B15			
	B17 C1			
Sesión magistral	A1 A2 C5 C10	40	40	80
Atención personalizada		0		0

	Metodologías
Metodologías	Descripción
Estudio de casos	Metodología donde el sujeto se enfrenta ante la descripción de una situación específica que suscita un problema que tiene
	que ser comprendido, valorado y resuelto por un grupo de personas, a través de un proceso de discusión. El alumno se sitúa
	ante un problema concreto (caso), que le describe una situación real de la vida profesional, y debe ser capaz de analizar una
	serie de hechos, referentes a un campo particular del conocimiento o de la acción, para llegar a una decisión razonada a
	través de un proceso de discusión en pequeños grupos de trabajo.
Trabajos tutelados	El profesorado encargado tutelará trabajos que deberán realizar los estudiantes
Sesión magistral	Exposición oral complementada con el uso de medios audiovisuales y la introducción de algunas preguntas dirigidas a los
	estudiantes, con la finalidad de transmitir conocimientos y facilitar el aprendizaje.
	La clase magistral es también conocida como conferencia?, ?método expositivo? o ?lección magistral?. Esta última
	modalidad se suene reservar a un tipo especial de lección impartida por un profesor en ocasiones especiales, con un
	contenido que supone una elaboración original y basada en el uso casi exclusivo de la palabra como vía de transmisión de la
	información a la audiencia.

	Atención personalizada
Metodologías	Descripción

## Estudio de casos Trabajos tutelados

El profesor atenderá personalmente a los estudiantes mientras realizan las tareas que se les encargan durante las sesiones presenciales. Asimismo, el profesor estará disponible telemáticamente para la resolver las dudas que se le planteen por estos medios.

El trabajo será tutelado por uno de los profesores del módulo. El profesor será el encargado del seguimiento del estudiante mientras realiza el trabajo, asistiéndole y resolviendo sus dudas. El contacto entre estudiante y profesor se llevará a cabo preferentemente por correo electrónico.

		Evaluación	
Metodologías	Competéncias	Descripción	Calificación
Estudio de casos	A2 A3 A5 A10 B2 B3		80
	B4 B6 B14 B16 C5	Ejercicios con la resolución de los casos planteados por el profesor	
	C6 C9		
Sesión magistral	A1 A2 C5 C10	El alumno participa activamente en clase aportando ideas críticas y correctamente	20
		fundamentadas. En el caso de no haber docencia, la prueba práctica computará el	
		100% de la evaluación	

## Observaciones evaluación

## Evaluación en primera oportunidad

ΑI

tratarse de un Máster semipresencial, para poder ser evaluado hay que cumplir con una asistencia mínima del 80% a las clases (máximo un 20% de ausencias no justificadas). En caso de no cumplir ese mínimo, no cabe la posibilidad de ser evaluado y, en consecuencia, en la primera oportunidad aparecerá un ?no presentado?. Tales estudiantes habrán de ser evaluados en segunda oportunidad.

Evaluación en segunda oportunidad

La

evaluación en segunda oportunidad se diferencia de acuerdo con las siguientes circunstancias:

- a los

alumnos/as que no hayan alcanzado el 80% de asistencia se les propondrán actividades de evaluación que les permitan alcanzar el 100% de la calificación final.

- a los

alumnos/as que hayan suspendido las actividades de evaluación se les mantendrán los mismos criterios de evaluación que en la primera oportunidad.

Alumnado con

reconocimiento de dedicación a tiempo parcial y dispensa académica de exención de asistencia: los criterios de

evaluación no exigirán el requisito de asistencia mínima del 80% a las clases, ni en la primera ni en la segunda oportunidad. La evaluación consistirá en un trabajo tutelado, que tendrá un valor del 100% tanto en primera oportunidad como en segunda oportunidad o, en su caso, actividades de evaluación que les permitan alcanzar el 100% de la calificación final.

## Fuentes de información



Básica	Cada profesor recomendará e poñerá a disposición do estudante os materiais bibliográficos que necesita para o
	máximo aproveitamento das sesións.Recoméndase aos estudantes, antes de comezar a cursar o módulo, que
	repasen os seus coñecementos en materia de contratos. Con este obxecto, poden empregar calqueira dos manuais
	que teñan utilizado a este efecto no Grao en Dereito ou nos Graos en ADE e Economía. Aos estudantes procedentes
	doutros Graos, recoméndaselle contactar co coordinador de módulo antes de que éste dea comezo.
Complementária	

Recomendaciones
Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente
Libertad de Empresa: Organización Jurídica de la Empresa. El Empresariado./612943301
Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente
Asignaturas que continúan el temario
Contratos Públicos/612943305
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