



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Asesoramiento en contratación civil
Código	E000003417
Título	Máster Universitario en Acceso a la Abogacía y la Procura por la Universidad Pontificia Comillas
Impartido en	Grado en Filosofía, Política y Economía y Máster Universitario en Acceso a la Abogacía y la Procura [Quinto Curso] M.U. en Acceso a la Abogacía y la Procura y Máster de Formación Permanente en Abogacía Internacional [Primer Curso] Máster Universitario en Acceso a la Abogacía y la Procura [Primer Curso] Máster Universitario en Acceso a la Abogacía y la Procura y Máster Univ. en Propiedad Intelectual [Primer Curso]
Nivel	Postgrado Oficial Master
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	3,0 ECTS
Carácter	Optativa
Departamento / Área	Área de Derecho Civil Departamento de Derecho Privado
Responsable	Maiximiliano Thierfelder
Horario de tutorías	Previa cita

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Maximiliano Thierfelder Grifoll
Departamento / Área	Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE)
Correo electrónico	mthierfelder@comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
Permite al alumno adquirir un conocimiento exhaustivo del asesoramiento jurídico-profesional en las reglas, usos y conflictos que surgen en la contratación privada, como en la estática patrimonial centrándose en el Derecho inmobiliario privado y en la contratación civil. El alumno adquirirá conocimientos jurídicos avanzados en materia de contratación y en especial en el ámbito del consumo, para identificar las diversas fuentes jurídicas y su aplicación al Derecho contractual, analizar rigurosa y críticamente un contrato y dominar los conceptos jurídicos sobre el cumplimiento e incumplimiento de los contratos y elaborar los documentos jurídicos necesarios para reclamar ante un incumplimiento defectuoso o incumplimiento contractual.

Resultados del proceso de formación y aprendizaje



Conocimientos o contenidos	
CC 3 (k)	Saber identificar los requerimientos de prestación y organización determinantes para el asesoramiento jurídico y la representación procesal.
Competencias	
C 1 (c)	Conocer y ser capaz de integrar la defensa y la postulación de los derechos de los clientes en el marco de los sistemas de tutela jurisdiccional nacional e internacionales.
Habilidades o destrezas	
HD 1 (a)	Poseer habilidades que permitan aplicar los conocimientos especializados adquiridos en el grado al ejercicio profesional ante tribunales o autoridades públicas, así como en las funciones de asesoramiento.
HD 17	Desarrollar conocimientos jurídicos avanzados en materia de contratación y en especial en el ámbito del consumo, para identificar las diversas fuentes jurídicas y su aplicación al Derecho contractual, analizar rigurosa y críticamente un contrato y dominar los conceptos jurídicos sobre el cumplimiento e incumplimiento de los contratos y elaborar los documentos jurídicos necesarios para reclamar ante un incumplimiento defectuoso o incumplimiento contractual

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos
Asesoramiento en contratación civil
1. Contrato de Adquisición de empresas
1.1. Teoría y revisión de ejemplos de contratos de compraventa de acciones
1.2. Escrow en garantía
1.3. Compromisos de exclusividad y confidencialidad
1.4. Organización de <i>due diligence</i>
1.5. Presentación de informe.
2. Contrato de Joint Venture: teoría y revisión de contrato
3. Contratos de Financiación: tema y revisión de contrato.
4. Garantías: Especial referencia a prenda de acciones y de derechos. Teoría y revisión de contrato.

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura
Metodología Presencial: Actividades
Lecciones de carácter expositivo sobre los principales requisitos y conocimientos para actuar profesionalmente en el asesoramiento en el ámbito de la contratación civil.



Método del caso: supuestos reales planteados por el profesor, y debatidos, a fin de analizar las particularidades del asesoramiento y actuación profesional en el ámbito de la contratación civil.

Se desarrollarán simulaciones de actuaciones profesionales en dichos ámbitos de asesoramiento profesional con el fin de analizar su contenido y tener una visión práctica de cada tema.

Adicionalmente se solicitará a los alumnos la redacción de escritos y documentos.

Metodología No presencial: Actividades

Resolución de supuestos prácticos planteados por el profesor.

Trabajo práctico sobre los contenidos que integran la asignatura

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES	
Sesiones Presenciales: A1. Lecciones de carácter expositivo en las que se presentan los principales contenidos de forma clara y estructurada. Esta actividad no podrá suponer más del 25-30% del tiempo total dedicado a las actividades presenciales.	Sesiones Presenciales: A2. Ejercicios y resolución de problemas planteados por el profesor a partir de lecturas, materiales y datos.
10.00	20.00
HORAS NO PRESENCIALES	
Trabajos Dirigidos: B3. Elaboración de documentos de carácter jurídico: dictámenes, demandas, contestaciones a demanda, etc.	Trabajos Dirigidos: B6. Aprendizaje cooperativo: asignación de los alumnos a grupos y planteamiento de una tarea que requiere compartir la información y los recursos con vistas a alcanzar un objetivo común.
20.00	25.00
CRÉDITOS ECTS: 3,0 (75,00 horas)	

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

El uso de IA para crear trabajos completos o partes relevantes, sin citar la fuente o la herramienta o sin estar permitido expresamente en la descripción del trabajo, será considerado plagio y regulado conforme al Reglamento General de la Universidad.

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Trabajo continuo y participación	El alumno deberá participar en todos los trabajos, individuales o colectivos que, con un carácter eminentemente práctico, indique el profesor	40
Asistencia a clase	El alumno deberá asistir, como mínimo a un 80 % de las clases para poder valorar este ítem	10



Prueba final de contenidos	El profesor puede elegir entre la preparación previa por el alumno (ya sea con carácter individual o en grupo), entrega por escrito y discusión en clase de un caso práctico, o la realización en clase de un caso práctico individual, o examen de contenidos	50
----------------------------	--	----

Calificaciones

La nota final deberá presentarse en forma numérica otorgándole una puntuación entre 0 y 10 puntos de acuerdo con la siguiente escala: 0-4'9 suspenso; 5-6'9 aprobado; 7-8'9 notable; 9-10 sobresaliente. La nota 10 (diez) no equivale por sí sola a la concesión de Matrícula de Honor.

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

ÁLVAREZ ARJONA, J.M. y CARRASCO PERERA, A. (directores): Adquisiciones de empresas. Aranzadi, 4ª edición, 2013.

CARRASCO PERERA, A.,:

- *Tratado de los Derechos de Garantía*, Ed. Aranzadi & Thomson, 3ª edición, 2015.

- *Derecho de Contratos*, Ed. Aranzadi, 2010.

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de **protección de datos de carácter personal**, le informamos y recordamos que puede consultar los aspectos relativos a privacidad y protección de datos que ha aceptado en su matrícula entrando en esta web y pulsando "descargar"

<https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792>