



## FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
NombreCompleto	Asesoramiento en contratación Civil
Código	E000003417
Título	<a href="#">Máster Universitario en Acceso a la Abogacía</a>
Impartido en	Máster Universitario en Acceso a la Abogacía [Primer Curso] Máster Universitario en Acceso a la Abogacía y Máster Universitario en Propiedad Intelectual [Primer Curso]
Nivel	Postgrado Oficial Master
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	3,0
Carácter	Optativa
Departamento / Área	Área de Derecho Civil Departamento de Derecho Privado Máster Universitario en Acceso a la Abogacía
Responsable	Fernando Igartua
Horario de tutorías	Previa cita

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Fernando Igartua Arregui
Departamento / Área	Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE)
Correo electrónico	figartua@icade.comillas.edu

## DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
<b>Aportación al perfil profesional de la titulación</b>
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.



## Competencias - Objetivos

### Competencias

#### GENERALES

<b>CG01</b>	Capacidad de análisis y síntesis	
	<b>RA1</b>	Identifica lagunas de información o falta de coherencia en la argumentación de textos escritos. Incorpora información adicional y soluciona las incoherencias
	<b>RA2</b>	Establece relaciones causa-efecto o elabora conceptos a partir de elementos cualitativos. Incorpora elementos externos (analogías) que apoyan y refuerzan sus conclusiones
	<b>RA3</b>	Al expresar sus ideas y conclusiones, se apoya en datos y en la relación entre ellos. Plantea varias opciones posibles a partir de las distintas ponderaciones de los datos y sus relaciones
<b>CG04</b>	Capacidad de resolución de problemas	
	<b>RA1</b>	Identifica los problemas con anticipación, antes de que su efecto se haga evidente y, por tanto, contribuye a su evitación
	<b>RA2</b>	Analiza los problemas y sus causas desde un enfoque global y de medio y largo plazo. Enfoca la solución de problemas previendo sus consecuencias
	<b>RA3</b>	Transfiere aprendizajes de casos y ejercicios de aula a situaciones reales en otros ámbitos
<b>CG07</b>	Capacidad de trabajo en un contexto internacional	
	<b>RA1</b>	Detecta los problemas derivados de las diferencias entre sistemas jurídicos
	<b>RA2</b>	Busca generar soluciones adaptables a los distintos sistemas jurídicos
	<b>RA3</b>	Entiende que el contexto jurídico y económico se inserta en relaciones transnacionales
	<b>RA4</b>	Es consciente de las resistencias o dificultades que una misma solución puede plantear en distintos contextos y busca mecanismos para minimizar estos problemas
<b>CG10</b>	Capacidad de desarrollo de un aprendizaje autónomo	
	<b>RA1</b>	Adapta autónomamente las estrategias de aprendizaje en cada situación. Razona adecuadamente sobre la adecuación de sus estrategias en cada situación



	<b>RA2</b>	Es capaz de integrar paradigmas de otras disciplinas y/o campos de conocimiento próximos al suyo. Aplica y generaliza con facilidad y rapidez los conocimientos entre disciplinas
<b>CG12</b>	Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos a la práctica	
	<b>RA1</b>	Aplica en un contexto real los conocimientos de naturaleza teórico-práctica adquiridos
	<b>RA2</b>	Determina el alcance y la utilidad práctica de las nociones teóricas
	<b>RA3</b>	Adquiere otros conocimientos en el contexto real en el que son funcionales y relacionados con el ámbito profesional
	<b>RA4</b>	Identifica correctamente los conocimientos aplicables a cada situación
	<b>RA5</b>	Relaciona los conocimientos con sus distintas aplicaciones
<b>CG13</b>	Capacidad de negociación	
	<b>RA1</b>	Muestra asertividad y estrategia en el planteamiento y la defensa de las posiciones propias. Sabe plantear y defender sus posiciones, planificando su estrategia y adaptándola a los objetivos
	<b>RA2</b>	Muestra comprensión y consideración hacia las necesidades, intereses y posiciones de los otros. Promueve un clima de respeto y diálogo en el que todos puedan expresarse y ser escuchados
	<b>RA3</b>	Valora el potencial del conflicto como motor de cambio e innovación. Sabe llevar el conflicto a un terreno positivo que facilite el diálogo, la negociación y el compromiso entre las partes
	<b>RA4</b>	Muestra flexibilidad y versatilidad en las actitudes adoptadas y en las estrategias y tácticas empleadas en el tratamiento del conflicto
<b>ESPECÍFICAS</b>		
<b>CE01</b>	Poseer, comprender y desarrollar habilidades que posibiliten aplicar los conocimientos académicos especializados adquiridos en el Grado a la realidad cambiante a la que se enfrentan los abogados para evitar situaciones de lesión, riesgo o de conflicto en relación a los intereses encomendados o su ejercicio profesional ante tribunales o autoridades públicas y en las funciones de asesoramiento	
	<b>RA2</b>	Posee y desarrolla funciones de asesoramiento a clientes en un ámbito concreto del ejercicio de la abogacía



	<b>RA3</b>	Sabe evitar situaciones de lesión, riesgo o conflicto para los clientes en un ámbito concreto del ejercicio de la abogacía
	<b>RA4</b>	Sabe defender los intereses de sus clientes ante Tribunales o autoridades públicas de un rama concreta del ejercicio de la abogacía
<b>CE10</b>		Desarrollar destrezas y habilidades para la elección de la estrategia correcta para la defensa de los derechos de los clientes teniendo en cuenta las exigencias de los distintos ámbitos de la práctica profesional
	<b>RA1</b>	Sabe seleccionar la mejor estrategia de defensa de los derechos de los clientes ante la jurisdicción mercantil, contencioso-administrativa, civil y penal especial o laboral o en los procedimientos administrativo y económico-administrativo.
<b>CE13</b>		Saber exponer de forma oral y escrita hechos, y extraer argumentalmente consecuencias jurídicas, en atención al contexto y al destinatario al que vayan dirigidas, de acuerdo en su caso con las modalidades propias de cada ámbito procedimental
	<b>RA13</b>	Sabe exponer oralmente argumentos jurídicos en un ámbito tanto procesal como extraprocésal en la rama del Derecho de Empresa, Derecho de los Poderes Públicos, regulación administrativa y políticas comunitarias, Derecho de las Relaciones Jurídicas Privadas o Derecho de la Tributación
	<b>RA2</b>	Sabe redactar argumentos jurídicos en un ámbito tanto procesal como extraprocésal en la rama del Derecho de Empresa, Derecho de los Poderes Públicos, regulación administrativa y políticas comunitarias, Derecho de las Relaciones Jurídicas Privadas o Derecho de la Tributación
<b>CE23</b>		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
	<b>RA1</b>	Posee conocimientos jurídicos avanzados en materia de contratación y en especial en el ámbito del consumo, sabe identificar las diversas fuentes jurídicas y su aplicación al Derecho contractual, sabe analizar rigurosa y críticamente un contrato, comprende los fundamentos y objetivos del derecho de consumo y su incidencia en el Derecho contractual, domina los conceptos jurídicos sobre el cumplimiento e incumplimiento de los contratos y sabe 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 *due diligence*
- 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.

## 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.

## 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.

CG13, CE01,  
CE10, CE13, CE23



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

CG01, CG04,  
CG07, CG10, CG12

## 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
<b>CRÉDITOS ECTS: 3,0 (75,00 horas)</b>	

## EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Trabajo continuo	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 o caso final, pudiendo elegir el profesor entre la preparación previa por el alumno (ya sea con carácter individual	



# COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**GUÍA DOCENTE  
2018 - 2019**

Examen final de los contenidos de la asignatura

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 una prueba de evaluación.

50 %