



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 por la Universidad Pontificia Comillas
Impartido en	Máster Universitario en Acceso a la Abogacía y Máster en Legal Business Analytics y Legal Tech (4.0) [Primer Curso] 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 ECTS
Carácter	Optativa
Departamento / Área	Área de Derecho Civil Departamento de Derecho Privado
Responsable	Maiximiliano Thierfelder
Horario de tutorías	Previa cita

Datos del profesorado

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.

Competencias - Objetivos

Competencias

GENERALES

CG01	Capacidad de análisis y síntesis
RA1	Identifica lagunas de información o falta de coherencia en la argumentación de textos escritos. Incorpora información adicional y soluciona las incoherencias



	RA2	Establece relaciones causa-efecto o elabora conceptos a partir de elementos cualitativos. Incorpora elementos externos (analogías) que apoyan y refuerzan sus conclusiones
	RA3	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
CG04	Capacidad de resolución de problemas	
	RA1	Identifica los problemas con anticipación, antes de que su efecto se haga evidente y, por tanto, contribuye a su evitación
	RA2	Analiza los problemas y sus causas desde un enfoque global y de medio y largo plazo. Enfoca la solución de problemas previendo sus consecuencias
	RA3	Transfiere aprendizajes de casos y ejercicios de aula a situaciones reales en otros ámbitos
CG07	Capacidad de trabajo en un contexto internacional	
	RA1	Detecta los problemas derivados de las diferencias entre sistemas jurídicos
	RA2	Busca generar soluciones adaptables a los distintos sistemas jurídicos
	RA3	Entiende que el contexto jurídico y económico se inserta en relaciones transnacionales
	RA4	Es consciente de las resistencias o dificultades que una misma solución puede plantear en distintos contextos y busca mecanismos para minimizar estos problemas
CG10	Capacidad de desarrollo de un aprendizaje autónomo	
	RA1	Adapta autónomamente las estrategias de aprendizaje en cada situación. Razona adecuadamente sobre la adecuación de sus estrategias en cada situación
	RA2	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
CG12	Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos a la práctica	
	RA1	Aplica en un contexto real los conocimientos de naturaleza teórico-práctica adquiridos
	RA2	Determina el alcance y la utilidad práctica de las nociones teóricas
	RA3	Adquiere otros conocimientos en el contexto real en el que son funcionales y relacionados con el ámbito profesional
	RA4	Identifica correctamente los conocimientos aplicables a cada situación
	RA5	Relaciona los conocimientos con sus distintas aplicaciones
CG13	Capacidad de negociación	



	RA1	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
	RA2	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
	RA3	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
	RA4	Muestra flexibilidad y versatilidad en las actitudes adoptadas y en las estrategias y tácticas empleadas en el tratamiento del conflicto
ESPECÍFICAS		
CE01		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
	RA2	Posee y desarrolla funciones de asesoramiento a clientes en un ámbito concreto del ejercicio de la abogacía
	RA3	Sabe evitar situaciones de lesión, riesgo o conflicto para los clientes en un ámbito concreto del ejercicio de la abogacía
	RA4	Sabe defender los intereses de sus clientes ante Tribunales o autoridades públicas de un rama concreta del ejercicio de la abogacía
CE10		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
	RA1	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.
CE13		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
	RA13	Sabe exponer oralmente argumentos jurídicos en un ámbito tanto procesal como extraprocesal 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
	RA2	Sabe redactar argumentos jurídicos en un ámbito tanto procesal como extraprocesal 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
		Desarrollar conocimientos jurídicos avanzados en materia de contratación y en especial en el ámbito del consumo, para



CE23	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	
	RA1	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



<p>Lecciones de carácter expositivo sobre los principales requisitos y conocimientos para actuar profesionalmente en el asesoramiento en el ámbito de la contratación civil.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Adicionalmente se solicitará a los alumnos la redacción de escritos y documentos.</p>	<p>CE10, CE23, CE13, CG13, CE01</p>
Metodología No presencial: Actividades	
<p>Resolución de supuestos prácticos planteados por el profesor.</p> <p>Trabajo práctico sobre los contenidos que integran la asignatura</p>	<p>CG07, CG10, CG12, CG01, CG04</p>

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

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	



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2022 - 2023

Examen final de los contenidos de la asignatura	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 una prueba de evaluación.	50
---	---	----

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>