

**GUÍA DOCENTE CURSO
2016/17**

Datos de la asignatura	
Nombre	Asesoramiento en contratación civil
Titulación	Máster Universitario en Acceso a la Abogacía
Carácter	Optativo
Período	2º Semestre
Créditos ECTS	3
Módulo	Derecho de las relaciones jurídicas privadas

Datos del profesorado y equipo responsable	
Profesores	Fernando Igartua Arregui
Equipo responsable	Director: Antonio Alonso atimon@icade.comillas.edu Coordinadora: M ^{ra} Ángeles Bengoechea mabengoechea@icade.comillas.edu Tutora: Ángeles Martínez amartinez@comillas.edu
Teléfono	91 542 28 00
Tutorías	Previa cita: de martes a viernes hasta las 18:30 h

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 GENÉRICAS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

CG1. Capacidad de análisis y síntesis

CG4. Capacidad de resolución de problemas

CG7. Capacidad de trabajo en un contexto internacional

CG10. Capacidad de desarrollo de un aprendizaje autónomo

CG12. Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos a la práctica

CG13. Capacidad de negociación

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

CE1. 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. 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 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

RA1: 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.

CE23. 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.

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 Y CONTENIDOS

Asesoramiento en contratación civil

1. Contrato de Adquisición de empresas que incluye teoría y revisión de ejemplos de contratos de compraventa de acciones, carta de intenciones, garantías a primera demanda, *escrow* en garantía, compromisos de exclusividad y confidencialidad y organización de *due diligence* y 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

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.

Materiales

Materiales de apoyo a las clases: presentaciones, apuntes y casos prácticos elaborados por el profesor.

METODOLOGÍA DOCENTE (3 ECTS = 75 HORAS)

Metodología presencial: Actividades (30 horas)

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 (45 horas)

Resolución de supuestos prácticos planteados por el profesor.

Trabajo práctico sobre los contenidos que integran la asignatura

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Criterios de evaluación

La evaluación de alumno se realiza en base a:

1. La asistencia del alumno a clase (10% de la nota).
2. Preparación y participación activa en debates en las clases y actividades prácticas (40% de la nota).
3. Prueba o caso final, pudiendo elegir el profesor 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 una prueba de evaluación (50% de la nota).