

GUÍA DOCENTE

DENOMINACIÓN DE LA ASIGNATURA

Denominación:	DERECHO DE LA CONTRATACIÓN II		
Código:	587023		
Plan de estudios:	MÁSTER UNIVERSITARIO EN ASESORÍA JURÍDICA DE EMPRESAS	Curso:	1
	PCEO MÁSTER UNIVERSITARIO EN ABOGACÍA + ASESORÍA JURÍDICA DE EMPRESAS	Curso:	2
Créditos ECTS:	4.0	Horas de trabajo presencial:	30
Porcentaje de presencialidad:	30.0%	Horas de trabajo no presencial:	70
Plataforma virtual:			

DATOS DEL PROFESORADO

Nombre:	PERNAS RAMÍREZ, JULIO (Coordinador)		
Departamento:	DERECHO DEL TRABAJO Y DE LA SEGURIDAD SOCIAL		
Área:	DERECHO MERCANTIL		
Ubicación del despacho:			
E-Mail:	jpernas@uco.es	Teléfono:	
URL web:			

REQUISITOS Y RECOMENDACIONES

Requisitos previos establecidos en el plan de estudios

Ninguno

Recomendaciones

Ninguna especificada

GUÍA DOCENTE

COMPETENCIAS

CG2	Capacidad para emitir juicios técnicos fundados y altamente especializados acerca de las soluciones normativas más eficientes para los problemas jurídicos de las empresas
CG4	Capacidad para trabajar en equipo y coordinar a los distintos participantes en la gestión de la empresa a fin de prevenir y, en su caso, resolver los problemas jurídicos a que se enfrentan las empresas en el desarrollo de su actividad propia
CB7	Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio
CB8	Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.
CT1	Adquisición de capacidad para fomentar, en contextos académicos y profesionales, el avance tecnológico, social o cultural dentro de una sociedad basada en el conocimiento
CT2	Adquisición de la capacidad para trabajar en entornos de presión
CT3	Adquisición de la capacidad de emplear profesionalmente las tecnologías de la información y de la telecomunicación
CT4	Adquisición de la capacidad de actuar profesionalmente respetando y promoviendo los derechos humanos, la igualdad y los principios de accesibilidad universal de las personas con discapacidad
CE3	Adquisición del conocimiento de las reglas aplicables en materia de obligaciones y contratos y de la capacidad de aplicarlas para satisfacer las necesidades de la empresa

OBJETIVOS

Objetivo 1. Conocimiento avanzado de las reglas aplicables al nacimiento, modificación y extinción de las relaciones jurídicas obligacionales en el ámbito empresarial, con especial referencia al sector turístico.

Objetivo 2. Conocer y ser capaz de aprovechar de modo correcto y eficiente el juego del principio de autonomía de la voluntad en el marco de la contratación empresarial.

Objetivo 3. Conocer las peculiaridades del desarrollo de la contratación en el ámbito internacional.

Objetivo 4. Conocer las peculiaridades del régimen legal de las relaciones jurídicas obligacionales en el ámbito empresarial, tanto en las relaciones negociales entre operadores profesionales como en las entabladas entre operadores profesionales, por un lado, y consumidores y usuarios, por otro.

Objetivo 5. Conocimiento profundo de los principales contratos mercantiles de interés en el contexto de la presente titulación.

CONTENIDOS

1. Contenidos teóricos

TEMA 1.- Teoría general de las obligaciones y contratos mercantiles. Fuentes. Forma. Cumplimiento. Pluralidad de sujetos.

TEMA 2.- I.- Condiciones generales de la contratación y cláusulas contractuales predispuestas. Fuentes legales. Régimen general. Contratos predispuestos celebrados con consumidores y usuarios. Condiciones generales y particulares del contrato de seguro. II.- La contratación a distancia. Fuentes. Reglas generales. Contratos a distancia celebrados con consumidores y usuarios. Contratos electrónicos.

TEMA 3.- Especialidades contractuales en el ámbito turístico.

TEMA 4.- Contratación mercantil internacional. Fuentes. La moderna lex mercatoria. Los tratados internacionales. En especial, la compraventa internacional de mercaderías.

TEMA 5.- Contratos mercantiles. Los contratos mercantiles de colaboración: agencia, comisión, mediación, concesión y franquicia. Los contratos del mercado financiero: contratación bancaria y de seguro.

GUÍA DOCENTE

2. Contenidos prácticos

Desde el punto de vista práctico, dado que se ha optado por el método del caso preferentemente, los contenidos serán los que siguen: - Búsqueda, valoración y utilización de formularios contractuales, y ejercicios de redacción de documentos contractuales - Exposición y debate sobre supuestos de hecho característicos del tráfico empresarial, tanto de carácter general (contratos de colaboración, financiación seguro, etc.) como, específicamente, en el sector turístico. - Estudio de las resoluciones judiciales y, cuando sea posible, arbitrales relativas a los contenidos teóricos de la guía. - Búsqueda y análisis de otros documentos relevantes en las materias aludidas (aportaciones científicas, textos internacionales no normativos, anteproyectos y proyectos normativos, etc.)

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE RELACIONADOS CON LOS CONTENIDOS

Trabajo decente y crecimiento económico
Reducción de las desigualdades
Paz, justicia e instituciones sólidas

METODOLOGÍA

Actividades presenciales

Actividad	Total
<i>Actividades de evaluación</i>	2
<i>Actividades de expresión escrita</i>	10
<i>Análisis de documentos</i>	10
<i>Comentarios de texto</i>	8
Total horas:	30

Actividades no presenciales

Actividad	Total
<i>Análisis</i>	10
<i>Ejercicios</i>	20
<i>Problemas</i>	20
<i>Trabajo de grupo</i>	20
Total horas:	70

GUÍA DOCENTE**MATERIAL DE TRABAJO PARA EL ALUMNO**Casos y supuestos prácticos - *moodie*Cuaderno de Prácticas - *moodie*Ejercicios y problemas - *moodie*Manual de la asignatura - *moodie***Aclaraciones**

Luis Miranda Serrano (Coord.), Bases del Derecho de Obligaciones y Contratos Mercantiles, Don Folio, Última Edición

EVALUACIÓN

Instrumentos	Porcentaje
Asistencia (lista de control)	10%
Casos y supuestos prácticos	40%
Examen tipo test	50%

Periodo de validez de las calificaciones parciales:**Aclaraciones:**

Con carácter general, dada la naturaleza de esta titulación se ha optado por la llamada metodología del caso, es decir, partiendo de una introducción a la temática a cargo del profesorado, el trabajo se va a centrar en el análisis de casos y materiales prácticos, con apoyo en el dossier comprensivo de resoluciones judiciales y arbitrales de interés para la temática propia de la asignatura y otra documentación de interés que se facilitará, así como en un manual de calidad, al hilo de los cuales el alumnado va a adquirir paulatinamente la formación especializada requerida.

En caso de que se deba realizar una docencia a través de la modalidad no presencial, se habilitará un grupo de trabajo en la plataforma Microsoft Team, para poder desarrollar la docencia de forma virtual

Aclaraciones:

GUÍA DOCENTE

BIBLIOGRAFIA

1. Bibliografía básica

Luis Miranda Serrano (Coord.), Bases del Derecho de Obligaciones y Contratos Mercantiles, Don Folio, Última Edición

2. Bibliografía complementaria

Ninguna

Las estrategias metodológicas y el sistema de evaluación contempladas en esta Guía Docente serán adaptadas de acuerdo a las necesidades presentadas por estudiantes con discapacidad y necesidades educativas especiales en los casos que se requieran.