



## Teaching Guide

Identifying Data					2020/21
Subject (*)	Commercial Law Practice	Code	612499011		
Study programme	Mestrado Universitario en Avogacía (plan 2012)				
Descriptors					
Cycle	Period	Year	Type	Credits	
Official Master's Degree	1st four-month period	Second	Obligatory	4.5	
Language	SpanishGalician				
Teaching method	Face-to-face				
Prerequisites					
Department	Dereito Privado				
Coordinador	Garcia Perez, Rafael	E-mail	rafael.garcia.perez@udc.es		
Lecturers	Arevano Fuentes, M <sup>a</sup> de la Cruz	E-mail	m.arevano@udc.es		
	Garcia Perez, Rafael		rafael.garcia.perez@udc.es		
Web					
General description	Obxectivo xeral: a formación ten por obxecto que o alumnado adquira as habilidades, actitudes e coñecementos en materia de Dereito Mercantil de cara ao asesoramento de empresas, análise e redacción de documentos mercantís, a dirección de procedementos mercantís e, en xeral, ao correcto exercicio da profesión neste ámbito.				
Contingency plan	<p>1. Modifications to the contents</p> <p>2. Methodologies</p> <p>*Teaching methodologies that are maintained</p> <p>*Teaching methodologies that are modified</p> <p>3. Mechanisms for personalized attention to students</p> <p>4. Modifications in the evaluation</p> <p>*Evaluation observations:</p> <p>5. Modifications to the bibliography or webgraphy</p>				

## Study programme competences / results

Code	Study programme competences / results
A1	Posuír, comprender e desenvolver habilidades que posibiliten aplicar os coñecementos académicos especializados adquiridos no grao á realidade cambiante á que se enfrontan os avogados para evitar situacións de lesión, risco ou conflito en relación aos intereses encomendados ou o seu exercicio profesional ante tribunais ou autoridades públicas e nas funcións de asesoramento
A2	Coñecer as técnicas dirixidas á investigación e establecemento dos feitos nos distintos tipos de procedemento, especialmente a produción de documentos, os interrogatorios e as probas periciais
A3	Coñecer e ser capaz de integrar a defensa dos dereitos dos clientes no marco dos sistemas de tutela xurisdicionais nacionais e internacionais
A4	Coñecer as diferentes técnicas de composición de intereses e saber atopar solucións a problemas mediante métodos alternativos á vía xurisdiccional
A5	Coñecer e saber aplicar os dereitos e deberes deontolóxicos profesionais nas relacións do avogado co cliente, as outras partes, o tribunal ou autoridade pública e entre avogados
A7	Saber identificar conflitos de intereses e coñecer as técnicas para a súa resolución, establecer o alcance do segredo profesional e da confidencialidade, e preservar a independencia de criterio



A10	Desenvolver destrezas e habilidades para a elección da estratexia correcta para a defensa dos dereitos dos clientes tendo en conta as esixencias dos distintos ámbitos da práctica profesional
A13	Saber expor de forma oral e escrita feitos, e extraer argumentalmente consecuencias xurídicas, en atención ao contexto e ao destinatario ao que vaian dirixidas, de acordo no seu caso coas modalidades propias de cada ámbito procedimental
B2	Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornas novas ou pouco coñecidas dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo
B3	Que os estudantes sexan capaces de integrar coñecementos e enfrontarse á complexidade de formular xuízos a partir dunha información que, sendo incompleta ou limitada, inclúa reflexións sobre as responsabilidades sociais e éticas vinculadas á aplicación dos seus coñecementos e xuízos
B4	Que os estudantes saiban comunicar as súas conclusións e os coñecementos e razóns últimas que as sustentan a públicos especializados e non especializados dun modo claro e sen ambigüidades
B5	Que os estudantes posúan as habilidades de aprendizaxe que lles permitan continuar estudando dun modo que haberá de ser en gran medida autodirigido ou autónomo
B9	Capacidade de resolución de problemas
B12	Desenvolvemento dun espírito crítico, lóxico e creativo
C2	Utilizar as ferramentas básicas das tecnoloxías da información e as comunicacións (TIC) necesarias para o exercicio da súa profesión e para a aprendizaxe ao longo da súa vida
C5	Valorar críticamente o coñecemento, a tecnoloxía e a información dispoñible para resolver os problemas cos que deben enfrontarse
C6	Asumir como profesional e cidadán a importancia da aprendizaxe ao longo da vida

Learning outcomes			
Learning outcomes	Study programme competences / results		
Coñecemento do réxime xurídico do empresario individual e do empresario social. Estudio das formas xurídicas que pode adoptar un empresario. Especial referencia ás sociedades de capital. Impugnación de acordos sociais e responsabilidade de administradores.	AC1 AC2 AC3 AC4 AC5 AC7 AC10 AC13	BC2 BC3 BC4 BC9 BC12	CC2 CC5 CC6
Destrezas básicas sobre a contratación mercantil. As obrigas mercantís. Contratación electrónica, contratación con condicións xerais. Especial referencia aos contratos bancarios. O préstamo mercantil. Venta de bens mobles a prazo. Contratos de colaboración empresarial.	AC1 AC2 AC3 AC4 AC5 AC7 AC10 AC13	BC2 BC3 BC4 BC5 BC9	CC2 CC5 CC6
Coñecemento do réxime xurídico do concurso. Estudio da estrutura xeral da Lei Concursal. A comunicación previa para adhesións, a solicitude de concurso voluntario e necesario, os incidentes concursais. Responsabilidade do concursado.	AC1 AC2 AC3 AC4 AC5 AC7 AC10 AC13	BC2 BC3 BC4 BC5 BC9 BC12	CC2 CC5 CC6



Manexo adecuado das categorías xurídicas propias dos dereitos sobre creacións industriais e sobre signos distintivos. Libre competencia e competencia desleal.	AC1	BC2	CC2
	AC2	BC3	CC5
	AC3	BC4	CC6
	AC4	BC5	
	AC5	BC9	
	AC7	BC12	
	AC10		
Destrezas básicas no manexo de títulos valores. O xuízo cambiario: accións e excepcións.	AC1	BC3	CC2
	AC2	BC4	CC5
	AC3	BC5	
	AC4	BC9	
	AC5	BC12	
	AC10		
	AC13		

Contents	
Topic	Sub-topic
I. DEREITO DE SOCIEDADES.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Empresario individual e empresario social.</li> <li>2. Formas xurídicas que pode adoptar un empresario social.</li> <li>3. As sociedades de capital.</li> <li>4. Impugnación de acordos sociais.</li> <li>5. Responsabilidade de administradores.</li> </ol>
II. CONTRATOS MERCANTÍLS.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. As obrigas mercantís.</li> <li>2. Contratación electrónica.</li> <li>3. Contratación con condicións xerais.</li> <li>4. Contratos bancarios.</li> <li>5. Contratos de colaboración.</li> </ol>
III. DEREITO CONCURSAL.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. A declaración de concurso.</li> <li>2. Determinación da masa activa e pasiva.</li> <li>3. Convenio ou liquidación.</li> <li>4. Responsabilidade do concursado.</li> <li>5. Aspectos procesais.</li> </ol>
IV. PROPIEDAD INTELECTUAL E COMPETENCIA.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Patente: solicitude, accións de tutela e nulidade.</li> <li>2. Marca: solicitude, tutela e nulidade.</li> <li>3. Accións por competencia desleal.</li> <li>4. A tutela administrativa e xudicial da competencia nos mercados.</li> </ol>
V. TÍTULOS VALORES.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Letra de cambio, cheque e pagaré.</li> <li>2. Tutela extracambiaria.</li> <li>3. Accións e excepcións cambiarias: o xuízo cambiario.</li> </ol>
VI. SUPOSTOS PRÁCTICOS.	Se realizarán casos prácticos sobre temas abordados no temario da asignatura.

Planning				
Methodologies / tests	Competencies / Results	Teaching hours (in-person & virtual)	Student?s personal work hours	Total hours
Directed discussion	A1 A2 A3 A4 A5 A7 A10 A13 B2 B3 B4 B5 B9 B12 C2 C5 C6	15	20	35
Guest lecture / keynote speech	A1 A4 A7 A10 A13 B3 B5	5	20	25



Mixed objective/subjective test	A13 B3 B9	0.5	0	0.5
Case study	A1 A2 A3 A4 A5 A7 A10 A13 B2 B3 B4 B5 B9 B12 C2 C5 C6	18	24	42
Personalized attention		10	0	10

(\*)The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

Methodologies	
Methodologies	Description
Directed discussion	O profesor plantexará en clase un problema xurídico e se procurará chegar á solución do mesmo cas intervencións dos alumnos.
Guest lecture / keynote speech	Exposición oral de cada unha das leccións que integran os contidos da asignatura, ca finalidade de transmitir coñecementos e facilitar a aprendizaxe.
Mixed objective/subjective test	Preguntas de resposta múltiple, de ordeación, de resposta breve, de discriminación, de completar e/ou de asociación.
Case study	Se analizarán sentenzas dos tribunales e, especialmente, se resolverán problemas xurídicos plantexados en supostos de feito concretos (casos prácticos).

Personalized attention	
Methodologies	Description
Case study	Os profesores da materia axudarán aos alumnos a resolver as dúbidas referentes á resolución dos casos prácticos.  A atención personalizada tamén se realiza a través da posta a disposición dos profesores da materia nuns horarios determinados para que os alumnos consulten as dúbidas que podan ter do temario oo do sistema de avaliación.

Assessment			
Methodologies	Competencies / Results	Description	Qualification
Case study	A1 A2 A3 A4 A5 A7 A10 A13 B2 B3 B4 B5 B9 B12 C2 C5 C6	Os alumnos durante as sesións presenciais intervendrán oralmente expoñendo a súa solución aos casos propostos, debatendo, en no seu caso, co profesor e o seus compañeiros.	25
Directed discussion	A1 A2 A3 A4 A5 A7 A10 A13 B2 B3 B4 B5 B9 B12 C2 C5 C6	Os alumnos intervendrán na discusión plantexada, tratando de mostrar o ses coñecementos e habilidades.	25
Mixed objective/subjective test	A13 B3 B9	Verificación dos coñecementos adquiridos.	50

Assessment comments

Sources of information	
<b>Basic</b>	Aurelio MENÉNDEZ y Ángel ROJO (directores) (Última edición). Lecciones de Derecho Mercantil. Thomson Reuters.SÁNCHEZ CALERO, F. (Última edición). Instituciones de Derecho Mercantil, t. I. Aranzadi.JIMÉNEZ SANCHEZ, G. J. (Última edición). Derecho Mercantil, t. I. Ariel.VICENT CHULIÁ, F. (Última edición). Introducción al Derecho Mercantil. Tirant lo Blanch.BROSETA PONT, M./MARTÍNEZ SANZ, F. (Última edición). Manual de Derecho Mercantil, t. I. Tecnos.BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, A. (Última edición). Apuntes de Derecho Mercantil. Aranzadi.



Complementary	
---------------	--

<b>Recommendations</b>
------------------------

Subjects that it is recommended to have taken before
--

Subjects that are recommended to be taken simultaneously
--

Subjects that continue the syllabus
-------------------------------------

Other comments
----------------

(\*)The teaching guide is the document in which the URV publishes the information about all its courses. It is a public document and cannot be modified. Only in exceptional cases can it be revised by the competent agent or duly revised so that it is in line with current legislation.