



Guía docente				
Datos Identificativos				2020/21
Asignatura (*)	Derecho Societario y Cooperativo	Código	660G01006	
Titulación	Grao en Relacións Laborais e Recursos Humanos (Coruña)			
Descriptorios				
Ciclo	Periodo	Curso	Tipo	Créditos
Grado	2º cuatrimestre	Primero	Formación básica	6
Idioma	Castellano			
Modalidad docente	Híbrida			
Prerrequisitos				
Departamento				
Coordinador/a	Faraldo Cabana, Cristina	Correo electrónico	c.faraldo@udc.es	
Profesorado	Faraldo Cabana, Cristina	Correo electrónico	c.faraldo@udc.es	
Web				
Descripción general	<p>La materia que se desarrolla a través de esta asignatura es imprescindible para el ejercicio de la profesión. El derecho regula todos los ámbitos de nuestra vida y la profesional, resulta ser una de las más importantes. El derecho mercantil es una parte especial del derecho privado que regula las relaciones sociales de un determinado ámbito: el del comercio, el de la empresa y los comerciantes pero también el de los consumidores. Por tanto, nos afecta siempre y estamos sujetos a ese ordenamiento jurídico. Su conocimiento se hace imprescindible para conocer nuestros derechos y nuestras obligaciones en las transacciones mercantiles. Se trata de una normativa cambiante, cuyo dinamismo aumenta al hilo de las TICs, así se observa en el progresivo desuso del cheque, del pagaré, etc., que se sustituye cada vez más por el derecho bancario, anotaciones en cuenta. Igualmente, resulta destacable como las diferentes modalidades de contratación mercantil se están sustituyendo por pliegos de condiciones generales en las que resta autonomía y posibilidades en la contratación, pensemos en el contrato de transporte aéreo o en el contrato de seguro. En una época de crisis como la actual el derecho mercantil es primera plana de todos los medios de comunicación, no sólo por la situación en la que se halla nuestro tejido empresarial sino también por los procedimientos concursales en que grandes entidades conocidas se encuentran. Realizar un análisis de la crisis, de sus consecuencias, sin unas nociones del derecho mercantil, sería sesgado y muy limitado.</p> <p>El asesor de empresas, el economista, la persona que trabaja en los bancos, los agentes de desarrollo local, los agentes de seguro, etc., todo profesional debe conocer sus derechos y obligaciones pero también conocer el de su cliente para prestarle la ayuda o el asesoramiento que este le exige en un determinado momento.</p> <p>A través de esta asignatura se pretende dar unas nociones básicas que la vida empresarial exige.</p>			
Plan de contingencia	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Modificaciones en los contenidos</li><li>2. Metodologías<ul style="list-style-type: none"><li>*Metodologías docentes que se mantienen</li><li>*Metodologías docentes que se modifican</li></ul></li><li>3. Mecanismos de atención personalizada al alumnado</li><li>4. Modificacines en la evaluación<ul style="list-style-type: none"><li>*Observaciones de evaluación:</li></ul></li><li>5. Modificaciones de la bibliografía o webgrafía</li></ol>			

Competencias / Resultados del título	
Código	Competencias / Resultados del título



A1	Marco normativo regulador de las relaciones laborales.
A13	Transmitir y comunicarse por escrito y oralmente usando la terminología y las técnicas adecuadas.
A14	Seleccionar y gestionar información y documentación laboral.
A20	Realizar funciones de representación y negociación en diferentes ámbitos de las relaciones laborales.
A27	Asesoramiento a organizaciones sindicales y empresariales, y a sus afiliados.
A30	Representación técnica en el ámbito administrativo y procesal y defensa ante los tribunales.
A31	Aplicar los conocimientos a la práctica.
A33	Comprender el carácter dinámico y cambiante de las relaciones laborales en el ámbito nacional e internacional.
B1	Resolución de problemas.
B4	Capacidad de gestión de la información.
B6	Comportarse con ética y responsabilidad social como ciudadano y como profesional.
B12	Motivación para la calidad.
B13	Adaptación a nuevas situaciones.
C1	Expresarse correctamente, tanto de forma oral como escrita, en las lenguas oficiales de la comunidad autónoma.
C7	Asumir como profesional y ciudadano la importancia del aprendizaje a lo largo de la vida.
C8	Valorar la importancia que tiene la investigación, la innovación y el desarrollo tecnológico en el avance socioeconómico y cultural de la sociedad.

Resultados de aprendizaje			
Resultados de aprendizaje	Competencias / Resultados del título		
	Introducir a los alumnos en las distintas tipologías existentes en derecho mercantil de las sociedades, dando una enseñanza práctica y lo más completo posible en el específico ámbito de interés profesional	A1 A13 A14 A20 A27 A30 A31 A33	B1 B4 B6 B12 B13

Contenidos	
Tema	Subtema
Lección 1: Caracteres generales del Derecho Mercantil	Concepto de Derecho Mercantil, características generales y fuentes del derecho mercantil: referencia al sistema general de fuentes del derecho y la especialidad del derecho mercantil. Fuentes: a) El Código de comercio de 1885; b) Leyes mercantiles especiales; c) Usos mercantiles.
Lección 2.- El empresario y la empresa	2.1.- El empresario mercantil: concepto, capacidad, responsabilidad del empresario. Ejercicio de la actividad mercantil por persona casada. Prohibiciones o restricciones al ejercicio de la actividad empresarial. 2.2.- El Registro mercantil: noción y eficacia de la inscripción. 2.3.- Obligación del empresario de llevar la contabilidad.
Lección 3.-Regulación de la competencia	3.1.- Defensa de la competencia: acuerdos y prácticas restrictivas o abusivas y, prácticas autorizadas. 3.2.- Régimen de la competencia ilícita o desleal: concepto de acto de competencia desleal, casos de los principales actos de competencia desleal. Acciones derivadas de la competencia desleal
Lección 4.- El derecho sobre las creaciones industriales	El derecho sobre las creaciones industriales y los signos distintivos de la empresa: 4.1.- Las patentes: concepto y requisitos. Protección de derecho de exclusiva. Derechos sobre la patente. Otras modalidades de protección de las invenciones. 4.2.- Los modelos y dibujos industriales y artísticos. 4.3.- La Marca: concepto y clases. Derechos de la marca. 4.4.- Nombre comercial 4.5.- Rótulo de establecimiento



Lección 5: El negocio y los colaboradores del empresario	El negocio y los colaboradores del empresario. Arrendamiento del negocio. Contrato de agencia. Contrato de mediación o corretaje. Contrato de comisión.
Lección 6: Introducción a las sociedades mercantiles	Concepto de Sociedad Mercantil. Los empresarios sociales: las sociedades mercantiles. Concepto y tipos de sociedades. La personalidad jurídica de las sociedades mercantiles.
Lección 7: Principales tipos de sociedades mercantiles y características comunes	La sociedad colectiva y sociedad en comandita simple. Las sociedades de capital: sociedad anónima, sociedad limitada y sociedad en comandita por acciones. Consideraciones generales. Concepto. Denominación. Nacionalidad y domicilio. Formalidades de la constitución. Los órganos de la sociedad: la Junta y la Administración. El capital social. Transformación, fusión y escisión de sociedades. Disolución y liquidación.
Lección 8: La cooperativa y otras entidades que participan en el ámbito jurídico comercial.	Concepto. Antecedentes. Clases. Constitución. Órganos principales. Disolución. Liquidación.
Lección 9: Los principales contratos mercantiles	9.1.- Las obligaciones y las normas generales sobre los contratos mercantiles.9.2.- Modalidades de contratos: contrato de compraventa mercantil, contrato de depósito, préstamo y cuenta corriente, contrato de transporte, contrato de seguro. El contrato de cuentas en participación.
Lección 10:El concurso	El concurso y la administración judicial: concepto, sujetos, procedimiento, calificación del concurso.

Planificación				
Metodologías / pruebas	Competencias / Resultados	Horas lectivas (presenciales y virtuales)	Horas trabajo autónomo	Horas totales
Sesión magistral	A1 A33 B4 B6 C7 C8	100	0	100
Estudio de casos	A13 A14 A31 B1 B12 C1	8	7	15
Prueba objetiva	A1 A13 A31	3	0	3
Salida de campo	A30 B13	4	0	4
Trabajos tutelados	A20 A27	10	18	28
Atención personalizada		0		0

(\*)Los datos que aparecen en la tabla de planificación són de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de los alumnos

Metodologías	
Metodologías	Descripción
Sesión magistral	Clases donde se expondrán los temas a los alumnos con explicaciones detalladas sobre la materia
Estudio de casos	Casos prácticos de reciente actualidad relacionados con la materia
Prueba objetiva	Prueba escrito u oral
Salida de campo	Debate sobre temas actuales acerca de sociedades
Trabajos tutelados	Trabajos dirigidos por el profesor en los que el alumno profundizará en la materia aplicada a la práctica. Estudio de jurisprudencia

Atención personalizada	
Metodologías	Descripción
Sesión magistral	El profesor orientará personalmente a los alumnos en la materia a demanda y con explicaciones directas tanto en clase como en la tutoría semanal programada por el centro.
Estudio de casos	
Prueba objetiva	
Salida de campo	Los alumnos que se incorporan tras pruebas selectivas de septiembre reciben clases de apoyo al inicio del curso para nivelarse con los alumnos que han iniciado el curso en septiembre.
Trabajos tutelados	



## Evaluación

Metodologías	Competencias / Resultados	Descripción	Calificación
Sesión magistral	A1 A33 B4 B6 C7 C8	Asistencia a clases	1
Estudio de casos	A13 A14 A31 B1 B12 C1	Resolución de traballos que se plantexan na aula ou como tarefas para terminar forma da aula	8
Prueba objetiva	A1 A13 A31	Examen escrito u oral	60
Salida de campo	A30 B13	Participación activa por los alumnos	1
Trabajos tutelados	A20 A27	Realización de traballos supervisados por el profesor	30

## Observaciones evaluación

Los alumnos y alumnas que se les haya concedido la dispensa para cursar la materia de manera presencial, se someterán a los exámenes finales oficiales marcados por el centro. Se les permite hacer exámenes parciales programados por la profesora para el resto del grupo. La valoración de sus conocimientos será en base a esa prueba y será una calificación sobre 10.

La calificación mínima en los exámenes parciales para que pueda sumarse las prácticas ha de ser de 30% sobre 60%. Si no se cumple este requisito las prácticas no computan. La superación de los exámenes parciales y de las prácticas en su conjunto conllevará que el alumno o alumna tendrá la materia aprobada con carácter anterior al examen final de junio.

La calificación de los alumnos en la convocatoria extraordinaria de julio será sobre 10 no computándose las prácticas realizadas durante el curso.

## Fuentes de información

<b>Básica</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Jesús Olavarría Iglesia, Rafael Marimón Dura, Javier Viciano Partor (). Legislación Mercantil básica. Tirant lo Blanch</li><li>- Rodrigo Uria (). Curso de Derecho Mercantil. Civitas Ediciones SL</li><li>- Sanchez Calero (). Principios de derecho mercantil . Aranzadi</li><li>- Varios (). Memento sociedades mercantiles. Francis Lefevre</li><li>- Esperanza Gallego (). Derecho Mercantil (parte primera). Tirant lo Blanch</li></ul>
<b>Complementaria</b>	

## Recomendaciones

**Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente**

**Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente**

Introducción al Derecho/660G01001

**Asignaturas que continúan el temario**

**Otros comentarios**

(\*) La Guía Docente es el documento donde se visualiza la propuesta académica de la UDC. Este documento es público y no se puede modificar, salvo cosas excepcionales bajo la revisión del órgano competente de acuerdo a la normativa vigente que establece el proceso de elaboración de guías