



DATOS IDENTIFICATIVOS

Práctica Mercantil

Asignatura	Práctica Mercantil			
Código	V08M110V01104			
Titulación	Máster Universitario en Abogacía-Vigo			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	3	OB	1	1c
Lengua	Gallego			
Impartición				
Departamento	Derecho privado Dpto. Externo			
Coordinador/a	Fernández Carballo-Calero, Pablo Ignacio Fernández-Nespral Cervera, Inmaculada			
Profesorado	Blanco Saralegui, José María Bouza López, Miguel Ángel Fernández Carballo-Calero, Pablo Ignacio Fernández-Nespral Cervera, Inmaculada Izquierdo Alonso, Jacobo Tato Plaza, Anxo			
Correo-e	pcarballocalero@uvigo.es INESPRAL@CRIADODELREY.COM			
Web				
Descripción general				

Competencias de titulación

Código	
A8	(*) A8 Saber identificar los requerimientos de prestación y organización determinantes para el asesoramiento jurídico.
A10	(*) A10 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.
A13	(*) A13 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.
A14	(*) A14 Saber desarrollar trabajos profesionales en equipos específicos e interdisciplinares.
B4	(*) B4 Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.
B5	(*) B5 Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.
B6	(*) B6 Capacidad de aprender de forma autónoma.
B8	(*) B8 Capacidad de argumentar y rebatir ideas, aplicando un pensamiento crítico y lógico.

Competencias de materia

Resultados previstos en la materia	Tipología	Resultados de Formación y Aprendizaje
(*)Saber identificar los requerimientos de prestación y organización determinantes para el asesoramiento jurídico	saber saber hacer	A8
(*)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 saber hacer	A10
(*)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.	saber saber hacer	A13

(*)Saber desarrollar trabajos profesionales en equipos específicos e interdisciplinarios.	saber saber hacer Saber estar /ser	A14
(*)Saber comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.	saber saber hacer	B4
(*)Adquirir las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.	saber saber hacer Saber estar /ser	B5
(*)Capacidad de aprender de forma autónoma.	saber	B6
(*)Capacidad de argumentar y rebatir ideas, aplicando un pensamiento crítico y lógico.	saber saber hacer	B8

Contenidos

Tema		
I. Estatuto del empresario:	1.- La protección de los elementos patrimoniales de la empresa: trámites registrales y recursos. 2.- Las acciones en competencia desleal. 3.- El procedimiento ante los órganos de defensa de la competencia. 4.- Acciones en materia de condiciones generales de la contratación. 5.- Procedimiento de reclamaciones de consumo.	
II. Derecho de sociedades:	1.- Calificación registral: recursos. 2.- Problemática jurisprudencial de la doctrina del levantamiento del velo. 3.- Órganos sociales: convocatoria, constitución, actas. 4.- Impugnación acuerdos sociales: procedimiento. 5.- Responsabilidad de los administradores: procedimiento.	
III. Contratación mercantil y Títulos valores:	1.- Efectos mercantiles: ejecución títulos valores. 2.- Elaboración contratos mercantiles: principales clausulados y problemática jurisprudencial relativas a los contratos atípicos. 3.- Operaciones de comercio exterior: aspectos jurídicos. 4.- Protestas en materia de transporte: procedimiento. 5.- Contratación con consumidores: medidas tuitivas y mecanismos de reclamación.	
IV. Derecho concursal	1.- Declaración de concurso: trámites y procedimiento. 2.- La administración concursal: organización. 3.- La Fase común: efectos. Informe concursal: impugnación. 4.- Solución del concurso: procedimiento en caso de convenio y liquidación. 5.- Calificación, conclusión y reapertura del concurso	

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Seminarios	24	51	75

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Seminarios	El alumno presentará un informe sobre un material previamente especificado por el docente o bien realizará un caso práctico. Además, realizará una prueba tipo test sobre la materia propuesta por el docente

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Seminarios	El alumno podrá resolver sus dudas poniéndose en contacto con los docentes a través de los mecanismos que éstos especifiquen

Evaluación

	Descripción	Calificación
Seminarios	Prueba Práctica (50%) Prueba Tipo Test (30%) Evaluación Continua (20%)	100

Otros comentarios sobre la Evaluación

La asistencia es obligatoria. La falta a más de un 10% de las sesiones presenciales impedirá presentarse a la prueba escrita que se realizará al final del periodo de docencia.

En la segunda convocatoria se aplicará el siguiente criterio:

a) Alumnos/as que no hayan asistido al menos al 50% de las sesiones presenciales de la asignatura: estos alumnos/as sólo podrán obtener la calificación correspondiente a la prueba escrita práctica (es decir, como máximo, el 50% de la calificación), perdiendo la posibilidad de ser calificados por su participación en clase y por las pruebas tipo test que hayan hecho, en su caso.

b) Alumnos/as que hayan asistido al 50% o más de las sesiones presenciales de la asignatura: la nota final de estos alumnos/as estará compuesta por la calificación obtenida en la prueba escrita práctica (50%), a la que se sumará la que corresponda por su participación activa en las clases presenciales (20%) y por las pruebas tipo test que hayan realizado (30%)".

Fuentes de información

Sánchez Calero, F - Sánchez Calero Guilarte, J, **Instituciones de Derecho Mercantil, Vol. I y II**, Última Edición,

Jiménez Sánchez, G, **Lecciones de Derecho Mercantil**, Última Edición,

Vicent Chuliá, F, **Introducción al Derecho Mercantil', Vol. I y II**, Última Edición,

Bercovitz Rodríguez-Cano, A., **Apuntes de Derecho Mercantil**, Última Edición,

La bibliografía específica y/o la documentación necesaria para el desarrollo de cada uno de los cuatro epígrafes del programa será proporcionada con la antelación oportuna por los docentes.

Recomendaciones