

Titulación	Tipo	Curso	Semestre
2500258 Relaciones Laborales	FB	1	2

## Contacto

Nombre: Eliseo Sierra Noguero

Correo electrónico: Eliseo.Sierra@uab.cat

## Uso de idiomas

Lengua vehicular mayoritaria: español (spa)

Algún grupo íntegramente en inglés: No

Algún grupo íntegramente en catalán: No

Algún grupo íntegramente en español: Sí

## Prerequisitos

No hay ningún prerequisito.

## Objetivos y contextualización

Lograr un buen conocimiento de las principales instituciones del derecho mercantil.

## Competencias

- Demostrar que comprende la relación entre procesos sociales y dinámica de las relaciones laborales.
- Identificar, analizar y resolver los problemas y situaciones complejas desde una perspectiva interdisciplinar (económica, histórica, jurídica, psicológica, sociológica).
- Identificar los fundamentos de las principales áreas de organización en el campo del trabajo humano.
- Organizar y gestionar la planificación del tiempo.
- Reconocer las cuestiones laborales y de la seguridad social y la aplicación de la legislación y los criterios jurisprudenciales a los supuestos que se les presenten en la práctica.
- Trabajar de manera autónoma.

## Resultados de aprendizaje

1. Analizar el estatuto jurídico del empresario y de sus auxiliares, resolver las cuestiones relacionadas con el Registro mercantil y la contabilidad.
2. Analizar las cuestiones y resolver las cuestiones laborales, aplicando la legislación y los criterios jurisprudenciales.
3. Identificar el concepto y las fuentes del Derecho Mercantil.
4. Memorizar las normas y las instituciones de las áreas jurídicas básicas y las relaciones entre los procesos sociales.
5. Organizar y gestionar la planificación del tiempo.
6. Trabajar de manera autónoma.

## Contenido

- Derecho mercantil. El empresario.

- Derecho de la competencia y derecho de los consumidores en la contratación mercantil.
- Introducción a las sociedades mercantiles.
- Las sociedades de capital.
- Modificaciones estructurales de las sociedades de capital.
- Las cuentas anuales.
- La contratación mercantil.
- La empresa en crisis

## Metodología

El/la profesor/a pondrá en marcha las actividades formativas que considere más adecuadas para facilitar el estudio y el aprendizaje del alumno, concediendo mayor o menor importancia a las actividades que se implementen. Con carácter orientativo, se prevén las citadas actividades autónomas, dirigidas y supervisadas.

## Actividades

Título	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
<b>Tipo: Dirigidas</b>			
Clases teóricas	41	1,64	1, 3
Presentación pública de trabajos	7,5	0,3	5, 6
Seminarios de discusión de textos jurídicos	7,5	0,3	1, 3, 5, 6
<b>Tipo: Supervisadas</b>			
Documentación y bibliografía	15	0,6	4, 5, 6
Lectura de textos	15	0,6	4, 5, 6
<b>Tipo: Autónomas</b>			
Estudio	45	1,8	1, 3, 4, 5, 6
Redacción de trabajos	15	0,6	4, 5, 6

## Evaluación

El/la profesor/a evaluará las competencias en estas materias mediante un examen final que valdrá 7 puntos de la nota final. El examen consistirá en un test, verdadero-falso, donde las respuestas correctas suman 1 pto. y las respuestas incorrectas o en blanco restan 0.5 ptos.

También valorará los diferentes trabajos individuales o grupales, comentarios de texto, presentaciones en público, debates u otras prácticas que considere convenientes para asegurar el estudio y aprendizaje continuado del alumno, que valdrán un máximo de 3 puntos, de las cuales informará debidamente al alumno a comienzos del curso.

Se realizará una reevaluación en las fechas oficiales que fija la Facultad. Se pueden presentar a la reevaluación los alumnos que se hayan presentado al examen final y no lo hayan aprobado.

## Actividades de evaluación

Título	Peso	Horas	ECTS	Resultados de aprendizaje
Examen	7 puntos	2	0,08	2, 1, 3, 4, 5, 6
Prácticas, etc.	3 puntos	2	0,08	5, 6

## Bibliografía

Sánchez Calero, Fernando: Principios de Derecho Mercantil, McGraw-Hill (última edición).

Sierra Noguero, Eliseo: Curso de Derecho Mercantil (Grado de Relaciones Laborales), Servicio de Publicaciones de la UAB, Barcelona, (última edición).