

ITCS “Germano Sommeiller” – Torino

A.S. 2023 - 2024

Classi: QUARTE B – C - I RIM	Materia: DIRITTO COMMERCIALE
Indirizzo: RELAZIONI INTERNAZIONALI PER IL MARKETING	
Ore di lezione annue previste: 66	
Bibliografia: Libro di testo: “Diritto per il secondo biennio”, autori: Zagrebelsky, Oberto, Stalla, Trucco; editore: Le Monnier Scuola.	
Materiale digitale a disposizione: www.Mondadorieducation.it	
Materiale didattico: libro di testo, codice civile, mappe concettuali, articoli di giornali, video lezioni sul web.	
La didattica sarà svolta sia con lezioni frontali sia con attività di laboratorio, utilizzando gli strumenti digitali forniti dal manuale in uso ma anche lettura di quotidiani o altro materiale, privilegiando l'approccio pratico (problem solving) rispetto all'approccio teorico.	
Profilo previsto dello studente a inizio anno: conoscenza delle principali fonti normative, comprensione e utilizzo del linguaggio giuridico di base, capacità di comprensione di un testo normativo scritto, conoscenza dei principali istituti del diritto civile; capacità di collegamento intra e multidisciplinare.	
Profilo previsto dello studente al termine dell'anno scolastico: capacità di ricerca, individuazione e comprensione degli aspetti normativi in relazione agli argomenti di studio. Capacità di ricondurre i fatti concreti della vita quotidiana ai concetti teorici. Capacità di effettuare confronti fra fenomeni. Capacità di individuare i nessi causa-effetto tra fenomeni anche lontani nel tempo e nello spazio. Capacità di operare verifiche in maniera autonoma su soluzioni ipotizzate per risolvere problemi specifici. Capacità di operare in gruppo e gestire diversi punti di vista. Dal punto di vista linguistico: conoscere e saper utilizzare il sottocodice comunicativo, avere abilità di ascolto, di produzione orale e scritta, di lettura del linguaggio giuridico. Dal punto di vista logico: conoscere e comprendere le regole ed i procedimenti della logica giuridica avere la capacità di adottare ragionamenti adeguati alla diversità ed alla complessità della disciplina.	
Modalità di recupero delle eventuali carenze formative degli studenti: in itinere, mediante lavori di gruppo e lavoro individuale. Chiarimenti e approfondimento durante le interrogazioni e soluzioni di problematiche emerse relative agli argomenti trattati o nessi collegati alla attualità.	

Modulo 1: L'IMPRENDITORE E L'IMPRESA		
Tempo: 10 h - Periodo: Settembre - Ottobre		
Nodo concettuale: la figura dell'imprenditore nella normativa italiana		
	Conoscenze (Sapere)	Competenze * (Saper fare-saper essere)
Obiettivi essenziali	I concetti di imprenditore e di impresa I vari tipi di imprenditore, e in particolare la figura dell'imprenditore commerciale	Comprendere e saper riconoscere la figura dell'imprenditore; distinguere i vari tipi Collegare adeguatamente i contenuti appresi a quanto studiato nell'economia aziendale e in Relazioni internazionali in Terza.
Pre-requisiti	Il primo modulo ha un carattere introduttivo allo studio del diritto	Interagire in un gruppo comprendendo anche i diversi punti

	commerciale e, in quanto tale, non richiede prerequisiti specialistici particolari oltre a quelli che dovrebbero essere già stati acquisiti nel primo biennio: nozioni fondamentali del diritto, le fonti del diritto e il principio di gerarchia; la normativa europea; i contenuti principali del programma di Terza: soggetti e capacità giuridica, i diritti reali, il contratto	di vista. Saper riconoscere e far valere i propri diritti, saper riconoscere ed osservare i propri doveri.
Contenuti	1. La definizione giuridica dell'imprenditore: elementi caratterizzanti 2. I vari tipi d'imprenditore: il piccolo imprenditore e l'artigiano, l'imprenditore agricolo 3. L'imprenditore commerciale e il suo statuto	

Modulo 2: L'AZIENDA E I SUOI CARATTERI

Tempo: 4 h - Periodo: Ottobre

Nodo concettuale: l'azienda, i suoi componenti e le vicende relative all'azienda

	Conoscenze (Sapere)	Competenze * (Saper fare-saper essere)
Obiettivi essenziali	Le differenze tra impresa e azienda; la struttura dell'azienda, in particolare i contratti aziendali I segni distintivi dell'azienda La tutela della concorrenza	Saper identificare i beni e i contratti funzionali all'attività aziendale Conoscere i fondamenti e la funzione della tutela della concorrenza
Pre-requisiti	Conoscere le nozioni fondamentali sul contratto Conoscere la nozione di imprenditore e imprenditore commerciale. Comprendere la funzione degli istituti giuridici previsti per le diverse figure imprenditoriali.	Essere in grado di individuare le diverse situazioni e figure imprenditoriali individuali.
Contenuti	1. L'azienda e i beni che la compongono. Avviamento e licenza d'esercizio; trasferimento dell'azienda. 2. I segni distintivi dell'azienda. 3. La tutela della concorrenza	

Modulo 3: LA SOCIETA' IN GENERALE- LA SOCIETA' DI PERSONE**Tempo: 20 h - Periodo: Novembre - Gennaio****Nodo concettuale: l'impresa collettiva; le società di persone**

	Conoscenze (Sapere)	Competenze * (Saper fare-saper essere)
Obiettivi essenziali	L'impresa collettiva e il contratto di società Classificazione delle società: il concetto di responsabilità patrimoniale in riferimento alle società La normativa della società semplice e delle altre società	Saper riconoscere ed analizzare sotto il profilo giuridico i diversi modi di organizzazione dell'impresa collettiva Saper simulare la costituzione di una società, individuando il contenuto del contratto sociale Risolvere casi pratici
Pre-requisiti	Conoscere il concetto di responsabilità patrimoniale in generale Conoscere il concetto di contratto e in particolare di comunione dei beni.	Saper analizzare un contratto, ricollegandosi a quanto appreso sul contratto in generale
Contenuti	1. Le società: caratteri generali 2. Società di persone e di capitali 3. La società semplice: disciplina 4. La società in nome collettivo 5. L'accomandita semplice	

Modulo 4: LA SOCIETA' PER AZIONI**Tempo: 12 h - Periodo: Febbraio - Marzo****Nodo concettuale: le società di capitali e la società per azioni**

	Conoscenze (Sapere)	Competenze * (Saper fare-saper essere)
Obiettivi essenziali	Nozione e caratteristiche della società per azioni Atto costitutivo e statuto Organizzazione interna: gli organi Il bilancio (cenni) Scioglimento, trasformazione e fusione della SpA Le modifiche al capitale sociale	Saper ipotizzare la costituzione di una SpA Saper distinguere tra le competenze dei diversi organi Saper effettuare gli opportuni collegamenti con Economia aziendale, in particolare per quanto riguarda il contenuto e il significato del bilancio

		Risolvere casi pratici
Pre-requisiti	Riconoscere la figura nell'ordinamento giuridico dell'imprenditore collettivi. Conoscere le principali caratteristiche delle società	Sapersi orientare tra le varie forme di società
Contenuti	1. La S.p.a: caratteri 2. La costituzione della società 3. Le azioni: azioni e obbligazioni 4. L'organizzazione interna: funzione deliberativa, amministrativa e di controllo 5. il bilancio 6. Vicende del capitale sociale 7. Scioglimento, trasformazione e fusione	

Modulo 5: LE ALTRE SOCIETA' DI CAPITALI

Tempo: 4 h - Periodo: Marzo

Nodo concettuale: la società a responsabilità limitata e l'accomandita per azioni

	Conoscenze (Sapere)	Competenze * (Saper fare-saper essere)
Obiettivi essenziali	Conoscere la disciplina delle altre società di capitali	Saper distinguere le figure delle Srl e SAPA, confrontando gli aspetti salienti, anche con quanto appreso delle società di persone
Pre-requisiti	Riconoscere la figura nell'ordinamento giuridico dell'imprenditore collettivi. Conoscere le principali caratteristiche delle società	Sapersi orientare tra le varie forme di società
Contenuti	1. La SRL 2. La SAPA	

Modulo 6: LE SOCIETA' COOPERATIVE

Tempo: 4 h - Periodo: Aprile

Nodo concettuale: il fenomeno della cooperazione nella realtà imprenditoriale		
	Conoscenze (Sapere)	Competenze * (Saper fare-saper essere)
Obiettivi essenziali	<p>Disciplina delle società cooperative Le differenze tra società lucrative e cooperative</p> <p>Le nuove forme di imprenditoria: le start up</p>	Saper confrontare i vari tipi di società, cogliendo i tratti distintivi delle cooperative
Pre-requisiti	Conoscere le principali caratteristiche e differenze tra società di capitali e di persone.	Sapersi orientare tra le varie forme di società
Contenuti	1. Le società cooperative 2. Le società mutualistiche	

Modulo 7: CONTRATTI DELL'IMPRENDITORE		
Tempo: 8 h - Periodo: Maggio		
Nodo concettuale: i principali contratti per l'impresa, in particolare, il contratto di lavoro subordinato		
	Conoscenze (Sapere)	Competenze * (Saper fare-saper essere)
Obiettivi essenziali	<p>Conoscere i principali contratti dell'imprenditore, per la produzione e distribuzione del prodotto</p> <p>Conoscere la normativa relativa al contratto di lavoro subordinato</p>	<p>Saper cogliere l'importanza della normativa a tutela del lavoratore, alla luce dei principi costituzionali e della normativa successiva.</p> <p>Saper individuare e analizzare le figure di lavoratore presenti nel mondo del lavoro</p>
Pre-requisiti	<p>Conoscere la tutela costituzionale dei diritti dei lavoratori</p> <p>Conoscere il concetto di contratto, di diritto soggettivo e di dovere.</p>	<p>Riconoscere all'interno delle strutture produttive aziendali, il ruolo del fattore lavoro.</p> <p>Orientarsi tra le tematiche offerte alla discussione dal momento politico e sociale e argomentare le posizioni proposte con gli spunti e le conoscenze ricavabili dallo studio delle altre discipline professionalizzanti</p>
Contenuti	1. I contratti dell'impresa:	

	somministrazione, appalto, trasporto, i contratti atipici: leasing, factoring e franchising 2. Assicurazioni e contratti bancari: cenni 3. Il lavoro subordinato: le fonti del diritto del lavoro; la normativa applicabile; il sistema di Welfare in Italia a tutela dei lavoratori	
--	---	--

Modulo 8: LA CRISI DELL'IMPRESA (cenni) Tempo: 4 h - Periodo: Giugno Nodo concettuale: le soluzioni alla crisi dell'impresa		
	Conoscenze (Sapere)	Competenze * (Saper fare-saper essere)
Obiettivi essenziali	Conoscere i presupposti delle procedure concorsuali Le fasi della procedura fallimentare Le procedure alternative	Illustrare negli aspetti generali la funzione, i presupposti e gli effetti delle altre procedure concorsuali. Conoscere la natura e gli effetti del fallimento.
Pre-requisiti	Conoscere lo statuto dell'imprenditore commerciale. Conoscenza del concetto di insolvenza e della struttura dello Stato patrimoniale del Bilancio d'esercizio.	Saper comprendere le logiche di tutela dei creditori nel mercato
Contenuti	1. La dichiarazione di fallimento: presupposti ed effetti 2. Le fasi della procedura fallimentare 3. Le procedure concorsuali alternative al fallimento (cenni)	

Materiali e strumenti	Si rinvia alla parte introduttiva
Valutazione	La valutazione verrà effettuata in base ai criteri indicati nel PTOF

Verifiche formative e sommative	N. verifiche orali: minimo due a quadrimestre
--	---

Gli argomenti suddetti verranno trattati, pur senza rinunciare alla necessaria lezione frontale, attraverso una didattica che utilizza attività di tipo laboratoriale, lettura e commento di articoli dei principali quotidiani italiani (a tal proposito il dipartimento di diritto ha fatto richiesta alla scuola di abbonamento on line ad almeno uno dei principali giornali italiani tra cui “Il sole 24 ore”), video lezioni; tutto ciò soprattutto qualora dovesse ripetersi l’esperienza della DAD, per coinvolgere il più possibile gli allievi in un ruolo di partecipazione attiva alla lezione.

La possibilità di rispettare la scansione periodica indicata per ciascun modulo e per ciascuna unità didattica, in relazione allo svolgimento del programma, dipenderà dalla capacità ricettiva della classe, dalle ore effettive di lezione e dagli approfondimenti, anche interdisciplinari, che ciascun docente riterrà opportuno effettuare con riferimento ai singoli argomenti, e dagli eventuali adattamenti che durante l’anno scolastico si renderanno necessari.

Alla valutazione verrà riservato, nel complesso, un 30 per cento del totale delle ore annuali che saranno utilizzate da ciascun docente secondo una personale valutazione dei momenti di verifica. La scansione temporale delle Unità Didattiche è pertanto comprensiva del suddetto 30%.