



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE DERECHO

1. Datos generales

Materia: DERECHO MERCANTIL ESPECIAL I

Código: CJU0046

Paralelo:

Periodo : Septiembre-2017 a Febrero-2018

Profesor: AUQUILLA LUCERO REMIGIO ANTONIO

Correo electrónico remigioa@uazuay.edu.ec

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
5				5

Prerrequisitos:

Código: CJU0049 Materia: DERECHO MERCANTIL GENERAL II

2. Descripción y objetivos de la materia

El marco jurídica aplicable a los actos de comercio legalmente calificados como tales, así como el análisis de instituciones jurídicas utilizadas diariamente por comerciantes y por quienes no tienen esa calidad y que no se encuentran reguladas dentro de nuestro ordenamiento jurídico, como la doble regulación que en materia de obligaciones se presenta en nuestro sistema jurídico, constituyen pilares fundamentales dentro del estudio de la contratación mercantil. En consecuencia, para los futuros abogados su estudio les permitirá conocer la tendencia moderna a la unificación normativa de las instituciones mercantiles impulsadas por organismos del sector público y privado y aplicar en la formación de los contratos mercantiles. En resumen es una materia base dentro del derecho privado pues de su estudio se derivan otras cátedras.

En este ciclo estudiaremos los contratos que anteceden al proceso productivo, básicamente la compraventa mercantil, características, elementos, especies o modalidades de compraventa, el desarrollo del régimen internacional uniforme para la compraventa de mercaderías, las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales; y, los contratos relacionados directamente en la ejecución del proceso productivo, comercial y de prestación de servicios como el mandato y sus diversas formas, el depósito, el comodato, etc.

El estudio de los actos de comercio, los contratos y las instituciones mercantiles constituyen pilares fundamentales para el estudio de Derecho Mercantil II cuyo contenido abarca el análisis de las diversas modalidades contractuales, los contratos comerciales modernos y está directamente vinculado con la cátedra de Obligaciones, Procesal, Clínica Mercantil y Derecho Internacional Privado y el Arbitraje Comercial como un medio alternativo para solucionar las controversias comerciales.

3. Contenidos

1	LA COMPRAVENTA MERCANTIL
1.1	Nociones Generales. Función Económica y Social de la Compraventa.- Definición Legal (2 horas)
1.2	Objeto de la Compraventa Mercantil (2 horas)
1.3	Compraventa Civil y Compraventa Mercantil (4 horas)
1.4	El carácter Civil de Algunas Compraventas aparentemente Mercantiles (2 horas)
1.5	Características de la Compraventa (2 horas)
1.6	Requisitos para que exista Compraventa. Partes.- Capacidad y legitimación.- Consentimiento.- Objeto: a) La cosa, b) el precio (2 horas)
1.7	Prueba y Forma. Forma para muebles. Facturas y otros documentos. Notas de débito y de crédito. Los Inmuebles. (2 horas)
1.8	Ejecución de la Compraventa. Efectos. El título y el modo. (0 horas)
1.8.1	a) Obligaciones y derechos del Vendedor. b) Obligaciones y derechos del Comprador. c) Ejecución normal de la compraventa. c) duración y acontecimientos imprevistos: Plazo, garantía, Vicios, Evicción, incumplimiento, Resolución, cumplimiento forzado, pres (2 horas)
1.9	Extinción del contrato (1 horas)
2	COMPRAVENTAS ESPECIALES (MODALIDADES) DE MERCADERÍAS
2.1	La Compraventa con Reserva de Dominio: Concepto.-Naturaleza Jurídica.- Régimen Jurídico aplicable (2 horas)
2.2	Reserva de Dominio y venta de cosas muebles.- Formas y Requisitos.- Derechos y obligaciones de las partes.- Prescripción. (2 horas)
3	LA COMPRAVENTA Y LA NUEVA δLEX MERCATORIAδ.

3.1	Desarrollo del Régimen Internacional Uniforme para compraventa de Mercaderías: Orígenes del Proceso de Unificación.- Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT o Instituto de Roma).- La Conferencia Internacional de la Haya d (3 horas)
3.2	Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Objetos Mobiliarios Corporales (L.U.C.I.) (3 horas)
3.3	Ley Uniforme sobre la Formación de los Contratos de Venta Internacional de Objetos Muebles Corporales (L.U.F.) (3 horas)
3.4	UNCITRAL y la Convención de Viena de 1980 sobre contratos de Compraventa Internacional (3 horas)
4	REGLAS INTERNACIONALES PARA LA INTERPRETACIÓN DE LOS TÉRMINOS COMERCIALES
4.1	INCOTERMS: Concepto Generales.- Diferencias Existentes de las Prácticas Comerciales.- Bases para la Aplicación de estas reglas. (2 horas)
4.2	Significado de los Términos: (2 horas)
4.3	Observaciones y significados generales (2 horas)
4.4	Ultima revisión. Aspectos destacados de la última revisión (2 horas)
5	LA PERMUTA
5.1	Antecedentes.- La Permuta como operación económica.- El Contrato de Permuta en el Ordenamiento Legal.- (1 horas)
5.2	Definición.- Características.- Requisitos.- Permuta y figuras jurídicas afines.- Comparación.- Modalidades de Permuta (2 horas)
6	EL ARRENDAMIENTO
6.1	Del arrendamiento de cosas.- Antecedentes y Generalidades.- Definición.- Distinción entre el arrendamiento y otras figuras afines.- Características.- Elementos Esenciales (2 horas)
7	EL ARRENDAMIENTO MERCANTIL
7.1	Leasing.- Origen y Evolución.- Aspectos económicos del Leasing.- Definiciones: Legales, Doctrinales, Jurídicas.- Clases de Leasing.- (2 horas)
7.2	Naturaleza Jurídica de Leasing Financiero.- Caracteres.- Elementos esenciales del contrato.- Elementos específicos de Leasing.- (2 horas)
7.3	Contratación: Cláusulas usuales, derechos y obligaciones de las partes.- Desarrollo de Leasing en nuestro País.- Marco Legal de Leasing en el Ecuador. (2 horas)
8	CONTRATO DE OBRA
8.1	Introducción.- Definición y Elementos.- Características.- El contrato de Obra y otros contratos afines.- Obligaciones del Artífice y del Dueño.- (2 horas)
9	CONTRATO DE CONSTRUCCIÓN
9.1	Definición e Importancia.- Características.- Elementos.- Obligaciones de las Partes.- Terminación del Contrato. (2 horas)
10	EL SUMINISTRO
10.1	Introducción.-Definición.- Terminología- Naturaleza del contrato de Suministro Importancia económica del Suministro.- Definición.- (2 horas)
10.2	Características.- Partes que Intervienen en el Contrato.- Extinción del Contrato de Suministro (1 horas)
11	CONTRATOS RELACIONADOS DIRECTAMENTE EN LA EJECUCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO, COMERCIAL Y DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS
11.1	EL MANDATO Y SUS DISTINTAS FORMAS (0 horas)
11.1.1	Generalidades.- Definición.- Elementos Esenciales del Contrato de Mandato.- La remuneración en el Contrato de Mandato (2 horas)
11.1.2	Características.- Obligaciones y Derechos de las Partes (2 horas)
11.1.3	Mandato Comercial.- Legislaciones que han regulado el mandato Comercial. Distinción con el Civil (2 horas)
11.2	DEPOSITO (0 horas)
11.2.1	Concepto.- Requisitos.- Características.- Clases de Depósitos.- Depósitos Especiales (10 horas)
11.2.2	Obligaciones y Derechos de las Partes.- Terminación del Contrato (1 horas)
11.3	COMODATO (0 horas)
11.3.1	Antecedentes y Definición.- Características.- Requisitos.- Obligaciones del Comodatario y del Comodante.- Terminación del Contrato. (2 horas)
12	Venta de derechos sobre Propiedad Industrial. (0 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
aa. Conocer y relacionar conceptos, principios, instituciones y normas.	
-¿ Aplicar la doctrina y la distinta normativa aplicable a las instituciones en estudio.	-Evaluación escrita -Evaluación oral
¿ Redactar trabajos de investigación mediante análisis comparativos	-Investigaciones -Trabajos prácticos - productos
ab. Aplicar conceptos, métodos, principios y normas abstractas a casos reales e hipotéticos.	
-¿ Explicar con precisión, oralmente o por escrito, los alegatos jurídicos	-Evaluación escrita

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
relacionados con el caso.	-Evaluación oral -Trabajos prácticos - productos
ae. Identificar la vinculación de la norma con los principios constitucionales de los que deriva y los valores que subyacen a estos últimos.	
-¿ Determinar las regulaciones civiles y mercantiles en materia de obligaciones.	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Trabajos prácticos - productos
as. Identificar las relaciones de las Ciencias Jurídicas con otras áreas del conocimiento.	
-¿ Apoyar y asesorar en proyectos de creación de cuerpos normativos o reformas legales	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Investigaciones -Trabajos prácticos - productos
ax. Criticar y cuestionar el sistema jurídico vigente a fin de contribuir a su desarrollo.	
-¿ Explicar con precisión, oralmente o por escrito, los alegatos jurídicos relacionados con el caso.	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Investigaciones -Trabajos prácticos - productos
ba. Conocer el contenido general de la legislación nacional e internacional en las distintas áreas del Derecho.	
-¿ Comprender los procesos de unificación normativa en materia mercantil	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Investigaciones -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Lo visto hasta la fecha		APORTE 1	5	Semana: 5 (10/10/16 al 15/10/16)
Trabajos prácticos - productos	Lo visto hasta la fecha		APORTE 1	5	Semana: 5 (10/10/16 al 15/10/16)
Evaluación escrita	Lo visto hasta la fecha		APORTE 2	5	Semana: 10 (14/11/16 al 19/11/16)
Trabajos prácticos - productos	Lo visto hasta la fecha		APORTE 2	5	Semana: 10 (14/11/16 al 19/11/16)
Trabajos prácticos - productos	Lo visto hasta la fecha		APORTE 3	5	Semana: 15 (19/12/16 al 23/12/16)
Evaluación escrita	Lo visto hasta la fecha		APORTE 3	5	Semana: 15 (19/12/16 al 23/12/16)
Evaluación escrita	Lo visto hasta la fecha		EXAMEN	20	Semana: 17-18 (18-01-2017 al 31-01-2017)
Evaluación escrita	Lo visto hasta la fecha		SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (01-02-2017 al 11-02-2017)

Metodología

Durante el desarrollo del curso utilizaremos distintos métodos: Clase magistral cuando el caso amerite, perofundamentalmente utilizaremos el método de resolución de casos prácticos. También realizaremos trabajos grupales e individuales bajo la supervisión y vigilancia del profesor.

Criterios de Evaluación

En todas las actividades de evaluación se tomara en cuenta la ortografía y gramática. En las pruebas setomara en cuenta la pertinencia de la utilización de conceptos, la doctrina y las normas utilizadas. En el caso de trabajos escritos se tomara en cuenta las fuentes, el tratamiento del tema y conclusiones. Si sedetecta copia de trabajos o que no se citen las fuentes se calificara con cero el aporte.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
-------	-----------	--------	-----	------

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
RAÚL ANÍBAL ETCHEVERRY,	Buenos Aires : Astrea	DERECHO COMERCIAL Y ECONÓMICO : CONTRATO, PARTE ESPECIAL	2001	950-508-336-0
VÍCTOR CEVALLOS VÁSQUEZ,	Editorial Jurídica del Ecuador	MANUAL DE DERECHO MERCANTIL	2013	978-9978-17-302-2
BURGHARD PILTZ	Astrea	COMPRAVENTA INTERNACIONAL : CONVENCIÓN DE VIENA SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS	1998	978-950-508-504-0

Web

Autor	Título	URL
Feldstein De Cárdenas,	E-Libro	http://www.uazuay.edu.ec/bibliotecas/elibro/
Oviedo Albán Jorge	E-Libro	http://www.uazuay.edu.ec/bibliotecas/elibro/

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **05/09/2017**

Estado: **Aprobado**