



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS

ESCUELA DE DERECHO

1. Datos generales

Materia: DERECHO MERCANTIL ESPECIAL I

Código: CJU0046

Paralelo:

Periodo : Septiembre-2018 a Febrero-2019

Profesor: MARTINEZ BORRERO ANTONIO GERARDO

Correo electrónico amartinez@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.	EL DERECHO MERCANTIL Y LOS CONTRATOS
1.1.	LOS CONTRATOS COMERCIALES EN LA ACTUALIDAD (0 horas)
1.1.1.	Introducción. El impacto de la globalización. El mercado (2 horas)
1.1.2.	Concepto de Derecho Comercial. Criterios sobre el concepto. Diversas modalidades de contratación en el comercio actual. (2 horas)
1.1.3.	Propiedad privada. Libertad contractual. El respeto a los contratos (2 horas)
1.1.4.	Función económica y social de los contratos comerciales (2 horas)
1.2.	EL CONTRATO (0 horas)
1.2.1.	Elementos esenciales del contrato. Clases de contratos (2 horas)
1.2.2.	Tipicidad. Contenido. Cláusulas especiales (2 horas)
1.2.3.	Incumplimiento. Nulidad. Anulabilidad. (2 horas)
1.2.4.	Oferta y aceptación. Responsabilidad contractual (2 horas)
1.2.5.	Promesa del negocio jurídico. Condiciones generales y especiales. (2 horas)
1.2.6.	Principios de la contratación mercantil (2 horas)
1.2.7.	Clasificación de los contratos mercantiles: contratos típicos y atípicos (2 horas)
1.2.8.	Contrato estándar (o uniforme). Contratos con cláusulas predispuestas (2 horas)
1.2.9.	Condiciones generales de Contratación. Contrato de adhesión (2 horas)

1.2.10	La contratación a través de máquinas. El contrato electrónico. (2 horas)
2	LA NUEVA LEX MERCATORIA
2.1	INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DE LA NUEVA LEX MERCATORIA (1 horas)
2.1.1	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) (2 horas)
2.1.2.	UNCITRAL y la Convención de Viena de 1980 sobre contratos de Compraventa Internacional (2 horas)
2.2	REGLAS INTERNACIONALES PARA LA INTERPRETACIÓN DE LOS TÉRMINOS COMERCIALES (1 horas)
2.2.1	INCOTERMS: Concepto Generales.- Diferencias Existentes de las Prácticas Comerciales.- Bases para la Aplicación de estas reglas. (2 horas)
2.2.2	Significado de los Términos (2 horas)
3	DE LOS CONTRATOS TÍPICOS MÁS COMUNES
3.1	LA COMPRAVENTA MERCANTIL (1 horas)
3.1.1	Nociones Generales. Función Económica y Social de la Compraventa.- Definición Legal (2 horas)
3.1.2	Características de la compraventa. Requisitos para que exista compraventa. Partes.- Capacidad y legitimación.- Consentimiento.- Objeto: a) La cosa, b) el precio (2 horas)
3.1.3	a) Obligaciones y derechos del Vendedor. b) Obligaciones y derechos del Comprador. c) Ejecución normal de la compraventa. (2 horas)
3.2	COMPRAVENTAS ESPECIALES (MODALIDADES) DE MERCADERÍAS (1 horas)
3.2.1	La Compraventa con reserva de dominio: Concepto.-Naturaleza Jurídica.- Régimen Jurídico aplicable (2 horas)
3.3	LA PERMUTA (1 horas)
3.3.1	Antecedentes.- La Permuta como operación económica.- El Contrato de Permuta en el Ordenamiento Legal.- (2 horas)
3.3.2	Definición.- Características.- Requisitos.- Permuta y figuras jurídicas afines.- Comparación.- Modalidades de Permuta (2 horas)
3.4	EL ARRENDAMIENTO (1 horas)
3.4.1	Del arrendamiento de cosas.- Antecedentes y Generalidades.- Definición.- Distinción entre el arrendamiento y otras figuras afines.- Características.- Elementos Esenciales (2 horas)
3.5	EL ARRENDAMIENTO MERCANTIL (1 horas)
3.5.1	Leasing.- Origen y Evolución.- Aspectos económicos del Leasing.- Definiciones: Legales, Doctrinales, Jurídicas.- Clases de Leasing.- (2 horas)
3.5.2	Naturaleza Jurídica de Leasing Financiero.- Caracteres.- Elementos esenciales del contrato.- Elementos específicos de Leasing.- (2 horas)
3.6	EL TRANSPORTE (1 horas)
3.6.1	Función económica. Concepto. Características. Sujetos. Obligaciones (2 horas)
3.6.2	EL CONTRATO DE SEGURO (1 horas)
3.6.3	Función económica. Concepto. Características. Sujetos. Obligaciones (2 horas)
3.7	EL MANDATO Y SUS DISTINTAS FORMAS (1 horas)
3.7.1	Generalidades.- Definición.- Elementos Esenciales del Contrato de Mandato.- La remuneración en el Contrato de Mandato (2 horas)
3.7.2	Características.- Obligaciones y Derechos de las Partes (2 horas)
3.8	DEPOSITO (1 horas)
3.8.1	Concepto.- Requisitos.- Características.- Clases de Depósitos.- Depósitos Especiales (2 horas)
3.8.2	Obligaciones y Derechos de las Partes.- Terminación del Contrato (2 horas)
3.9	COMODATO (1 horas)
3.9.1	Antecedentes y Definición.- Características.- Requisitos.- Obligaciones del Comodatario y del Comodante.- Terminación del Contrato. (2 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	-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 relacionados con el caso.	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Trabajos prácticos - productos
ae. Identificar la vinculación de la norma con los principios constitucionales de los que deriva y los	

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
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 -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 -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 -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Trabajos prácticos - productos	Trabajos utilizando Google Classroom		APORTE 1	2	Semana: 3 (26/09/16 al 01/10/16)
Evaluación escrita	Prueba mensual		APORTE 1	8	Semana: 4 (03/10/16 al 08/10/16)
Trabajos prácticos - productos	Trabajos mediante la página web de Google Classroom		APORTE 2	4	Semana: 9 (07/11/16 al 09/11/16)
Evaluación escrita	Prueba mensual		APORTE 2	6	Semana: 10 (14/11/16 al 19/11/16)
Trabajos prácticos - productos	Trabajos mediante uso de página Google Classroom		APORTE 3	4	Semana: 14 (12/12/16 al 17/12/16)
Evaluación escrita	Prueba mensual		APORTE 3	6	Semana: 16 (al)
Evaluación oral	Examen final		EXAMEN	20	Semana: 19 (16/01/17 al 21/01/17)
Evaluación oral	Examen final		SUPLETORIO	20	Semana: 21 (30/01/17 al 04/02/17)

Metodología

Clases magistrales y participativas con ayuda de la pizarra. Trabajos grupales. Lecturas de textos. Taller. Utilización de medios visuales. El método a utilizarse en la clase estará compuesto por clases teóricas así como ejercicios relacionados con los temas que se estudiarán. Se pondrá especial interés en la habilidad de los alumnos para la redacción y revisión de contratos y documentos relacionados con el área mercantil. Se utilizará la aplicación en la web llamada Google Classroom, para que los estudiantes realicen trabajos, respondan preguntas y profundicen el estudio, de manera permanente.

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
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

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
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

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
FARINA, JUAN M.	Astrea	CONTRATOS COMERCIALES MODERNOS		
GADEA, ENRIQUE; GAMINDE, EBA, REGO, ANTONIO	Dykinson	DERECHO DE LA CONTRATACIÓN MERCANTIL		
PEÑA NOSSA, RICARDO	ECOE	DE LOS CONTRATOS MERCANTILES NACIONALES E INTERNACIONALES	2015	978-958-771-091-5
CASTRILLON Y LUNA, VÍCTOR M.	Porrúa	CONTRATOS MERCANTILES	2014	978-607-09-1770-7

Web

Autor	Título	URL
ÁLVAREZ DIDYME-DÒME, MANUEL JOSÉ	CONTRATOS MERCANTILES	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuaysp/reader.
SORIA AGUILAR, ALFREDO F.; OSTERLING LETTS, MADELEINE	CONTRATOS MODERNOS: ELEMENTOS ESENCIALES Y REGLAS APLICABLES PARA ACUERDOS COMERCIALES	

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **13/09/2018**

Estado: **Aprobado**