UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS
ESCUELA DE DERECHO

1. Datos generales

Materia: DERECHO MERCANTIL ESPECIAL I

Código: CJU0046

Paralelo:

Periodo : Septiembre-2019 a Febrero-2020

Profesor: VEGA MALO SANTIAGO ANDRES

Correo electrónico santiagovegam@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)
1.1.2001.	Introducción. El impacto de la globalización. El mercado (2 horas)
1.1.2002.	Concepto de Derecho Comercial. Criterios sobre el concepto. Diversas modalidades de contratación en el comercio actual. (1 horas)
1.1.2003	Propiedad privada. Libertad contractual. El respeto a los contratos (2 horas)
1.1.2004	Función económica y social de los contratos comerciales (1 horas)
1.2	EL CONTRATO (0 horas)
1.2.4.1	Actos preparatorios del contrato (1 horas)
1.2.10	La contratación a través de máquinas. El contrato electrónico. (2 horas)
1.2.2001	Elementos esenciales del contrato. Clases de contratos (2 horas)
1.2.2002	Tipicidad. Contenido. Cláusulas especiales (2 horas)
1.2.2003	Incumplimiento. Nulidad. Anulabilidad. (2 horas)
1.2.2004	Oferta y aceptación. Responsablidad contractual (2 horas)
1.2.2005	Promesa del negocio jurídico. Condiciones generales y especiales. (2 horas)
1.2.2006	Prinicipios de la contratación mercantil (2 horas)
1.2.2007	Clasificación de los contratos mercantiles: contratos típicos y atípicos (2 horas)

1.2.2008	Contrato estándar (o uniforme). Contratos con cláusulas predispuestas (2 horas)
1.2.2009	Condiciones generales de la contratación. Contrato de adhesión (2 horas)
2	DE LOS CONTRATOS TÍPICOS MÁS COMUNES
2.1	LA COMPRAVENTA MERCANTIL (2 horas)
2.1.2001	Nociones Generales. Función Económica y Social de la Compraventa.- Definición Legal (2 horas)
2.1.2002	Características de la compraventa. Requisitos para que exista compraventa. Partes.- Capacidad y legitimación.- Consentimiento.- Objeto: a) La cosa, b) el precio (2 horas)
2.1.2003	a) Obligaciones y derechos del Vendedor. b) Obligaciones y derechos del Comprador. c) Ejecución normal de la compraventa. (2 horas)
2.1.2004	La Transmisión del riesgo. Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y comprador. (2 horas)
2.2	LA VENTA CON RESERVA DE DOMINIO (2 horas)
2.2.2001	Generalidades.- Formalización.- Probiciones.- La Devolución.- El Remate.- La Competencia.- La Cesión.- La Prescripción.- Procedimiento. (2 horas)
2.3	La Venta Comercial de Bienes Raíces (1 horas)
2.4	LA PERMUTA (1 horas)
2.4.2001	Antecedentes.- La Permuta como operación económica.- El Contrato de Permuta en el Ordenamiento Legal.- (2 horas)
2.4.2002	Definición.- Características.- Requisitos.- Permuta y figuras jurídicas afines.- Comparación.- Modalidades de Permuta (2 horas)
2.5	LA TRANSFERENCIA Y TRANSMISIÓN DE LA EMPRESA Y DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO (2 horas)
2.5.2001	Perfeccionamiento.- Entrega.- Obligaciones.- Requisitos.- Subrogación.- Responsabilidades.- Utilidades. (2 horas)
2.6	EL CONTRATO DE SUMINISTRO (1 horas)
2.6.2001	El precio.- Plazo.- Incumplimiento.- Terminación. (2 horas)
2.7	EL ARRENDAMIENTO (1 horas)
2.7.1	Del arrendamiento de cosas.- Antecedentes y Generalidades.- Definición.- Distinción entre el arrendamiento y otras figuras afines.- Características.- Elementos Esenciales (2 horas)
2.8	Inmuebles de uso comercial.- restitución.- obligaciones.- responsabilidades.- permisos.- prohibiciones. (2 horas)
2.8	EL ARRIENDO DE LOCALES COMERCIALES ; LA CONCESIÓN MERCANTIL DE BIENES INMUEBLES (2 horas)
2.9	EL ARRENDAMIENTO MERCANTIL (1 horas)
2.9	Leasing.- Origen y Evolución.- Aspectos económicos del Leasing.- Definiciones: Legales, Doctrinales, Jurídicas.- Clases de Leasing.- (2 horas)
2.9.2002	Requisitos.- Plazo.- Derechos.- Beneficios.- Incumplimiento.- Pago.- Seguro.- Inscripción. (2 horas)
2.10	EL CONTRATO DE COMISIÓN (2 horas)
2.10.2001	Generalidades.- Derechos y Obligaciones.- Plazo.- Daños.- Pago.- Caducidad.- Prescripción. (2 horas)
2.11	EL CONTRATO DE AGENCIA (2 horas)
2.11.2001	Generalidades.- Obligaciones.- Contenido.- Retribución.- Terminación. (2 horas)
2.12	EL CONTRATO DE CORRETAJE O INTERMEDIACIÓN MERCANTIL (2 horas)
2.12.1	Generalidades.- Definición.- Forma.- Honorarios.- Responsabilidades.- Prohibiciones.- Prescripción.- Disposiciones Generales. (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. ¿ Redactar trabajos de investigación mediante análisis comparativos	-Evaluación escrita -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 -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 -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 -Trabajos prácticos - productos

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
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 -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 -Foros, debates, chats y otros -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	El aporte será un compendio de trabajos, sustentación y prueba escrita.		APORTE	10	Semana: 5 (07/10/19 al 10/10/19)
Evaluación escrita	El aporte será un compendio de trabajos, sustentación y prueba escrita.		APORTE	10	Semana: 10 (11/11/19 al 13/11/19)
Evaluación escrita	El aporte será un compendio de trabajos, sustentación y prueba escrita.		APORTE	10	Semana: 15 (16/12/19 al 21/12/19)
Evaluación oral	Examen oral sobre lo aprendido durante el semestre.		EXAMEN	20	Semana: 19 (13/01/20 al 18/01/20)
Evaluación oral	Examen oral sobre lo aprendido durante el semestre.		SUPLETORIO	20	Semana: 21 (al)

Metodología

Durante el desarrollo del curso utilizaremos distintos métodos: Clase magistral cuando el caso amerite, realizaremos 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
RAÚL ANÍBAL ETCHEVERRY,	Buenos Aires : Astrea	DERECHO COMERCIAL Y ECONÓMICO : CONTRATO, PARTE ESPECIA	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
FARINA, JUAN M.	Astrea	CONTRATOS COMERCIALES MODERNOS		
GADEA, ENRIQUE; GAMINDE, EBA, REGO, ANTONIO	Dykinson	DERECHO DE LA CONTRATACIÓN MERCANTIL		
CASTRILLON Y LUNA, VÍCTOR M.	Porrúa	CONTRATOS MERCANTILES	2014	978-607-09-1770-7
PEÑA NOSSA, RICARDO	ECOE	DE LOS CONTRATOS MERCANTILES NACIONALES E INTERNACIONALES	2015	978-958-771-091-5

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/
ÁLVAREZ DIDYME-DÒME,	CONTRATOS MERCANTILES	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuaysp/reader.
SORIA AGUILAR,	CONTRATOS MODERNOS: ELEMENTOS	null

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Díaz Bravo, Arturo	IURE	Serie Contratos Mercantiles en el Tercer Milenio.	0	

Web

Autor	Título	URL
Antonio Abril	Los contratos mercantiles y su aplicación práctica	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uasuaysp/detail.

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 16/09/2019

Estado: Aprobado