Fecha Aprobación:
29/08/2014

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS

ESCUELA DE DERECHO

Sílabo

1. Datos generales

Materia: DERECHO MERCANTIL ESPECIAL I
Código: CJU0046
Créditos: 5
Nivel: 7
Paralelo: A7-DER
Eje de formación: PROFESIONAL
Periodo lectivo: PERIODO SEP/2014 - FEB/2015
Total de horas: 80
Profesor: AUQUILLA LUCERO REMIGIO ANTONIO
Correo electrónico: remigioa@uazuay.edu.ec
Prerrequisitos:
CJU0049 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

01. LA COMPRAVENTA MERCANTIL

01.01. Nociones Generales. Función Económica y Social de la Compraventa.- Definición Legal (2 horas)

01.02. Objeto de la Compraventa Mercantil (2 horas)

01.03. Compraventa Civil y Compraventa Mercantil (2 horas)

01.04. El carácter Civil de Algunas Compraventas aparentemente Mercantiles (2 horas)

01.05. Características de la Compraventa (2 horas)

01.06. Requisitos para que exista Compraventa. Partes.- Capacidad y legitimación.- Consentimiento.- Objeto: a) La cosa, b) el precio (2 horas)

01.07. Prueba y Forma. Forma para muebles. Facturas y otros documentos. Notas de débito y de crédito. Los Inmuebles. (2 horas)

01.08. Ejecución de la Compraventa. Efectos. El título y el modo.

01.08.01. 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)

01.09. Extinción del contrato (1 horas)

02. COMPRAVENTAS ESPECIALES (MODALIDADES) DE MERCADERÍAS

02.04. La Compraventa con Reserva de Dominio: Concepto.-Naturaleza Jurídica.- Régimen Jurídico aplicable (2 horas)

02.05. Reserva de Dominio y venta de cosas muebles.- Formas y Requisitos.- Derechos y obligaciones de las partes.- Prescripción. (2 horas)

03. LA COMPRAVENTA Y LA NUEVA ¿LEX MERCATORIA¿.

03.01. 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)

03.02. Ley Uniforme sobre la Venta Internacional de Objetos Mobiliarios Corporales (L.U.C.I.) (3 horas)

03.03. Ley Uniforme sobre la Formación de los Contratos de Venta Internacional de Objetos Muebles Corporales (L.U.F.) (3 horas)

03.04. UNCITRAL y la Convención de Viena de 1980 sobre contratos de Compraventa Internacional (3 horas)

04. REGLAS INTERNACIONALES PARA LA INTERPRETACIÓN DE LOS TÉRMINOS COMERCIALES

04.01. INCOTERMS: Concepto Generales.- Diferencias Existentes de las Prácticas Comerciales.- Bases para la Aplicación de estas reglas. (2 horas)

04.02. Significado de los Términos: (2 horas)

04.03. Observaciones y significados generales (2 horas)

04.04. Ultima revisión. Aspectos destacados de la última revisión (2 horas)

05. LA PERMUTA

05.01. Antecedentes.- La Permuta como operación económica.- El Contrato de Permuta en el Ordenamiento Legal.- (1 horas)

05.02. Definición.- Características.- Requisitos.- Permuta y figuras jurídicas afines.- Comparación.- Modalidades de Permuta (2 horas)

06. EL ARRENDAMIENTO

06.01. Del arrendamiento de cosas.- Antecedentes y Generalidades.- Definición.- Distinción entre el arrendamiento y otras figuras afines.- Características.- Elementos Esenciales (2 horas)

07. EL ARRENDAMIENTO MERCANTIL

07.01. Leasing.- Origen y Evolución.- Aspectos económicos del Leasing.- Definiciones: Legales, Doctrinales, Jurídicas.- Clases de Leasing.- (2 horas)

07.02. Naturaleza Jurídica de Leasing Financiero.- Caracteres.- Elementos esenciales del contrato.- Elementos específicos de Leasing.- (2 horas)

07.03. Contratación: Cláusulas usuales, derechos y obligaciones de las partes.- Desarrollo de Leasing en nuestro País.- Marco Legal de Leasing en el Ecuador. (2 horas)

08. CONTRATO DE OBRA

08.01. Introducción.- Definición y Elementos.- Características.- El contrato de Obra y otros contratos afines.- Obligaciones del Artífice y del Dueño.- (2 horas)

09. CONTRATO DE CONSTRUCCIÓN

09.01. Definición e Importancia.- Características.- Elementos.- Obligaciones de las Partes.- Terminación del Contrato. (2 horas)

10. EL SUMINISTRO

10.01. Introducción.-Definición.- Terminología- Naturaleza del contrato de Suministro Importancia económica del Suministro.- Definición.- (2 horas)

10.02. 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

11.01. EL MANDATO Y SUS DISTINTAS FORMAS

11.01.01. Generalidades.- Definición.- Elementos Esenciales del Contrato de Mandato.- La remuneración en el Contrato de Mandato (2 horas)

11.01.02. Características.- Obligaciones y Derechos de las Partes (2 horas)

11.01.03. Mandato Comercial.- Legislaciones que han regulado el mandato Comercial. Distinción con el Civil (2 horas)

11.02. DEPOSITO

11.02.01. Concepto.- Requisitos.- Características.- Clases de Depósitos.- Depósitos Especiales (2 horas)

11.02.02. Obligaciones y Derechos de las Partes.- Terminación del Contrato (1 horas)

11.03. COMODATO

11.03.01. Antecedentes y Definición.- Características.- Requisitos.- Obligaciones del Comodatario y del Comodante.- Terminación del Contrato. (2 horas)

F13-ERROR. Venta de derechos sobre Propiedad Industrial.

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* *- Investigaciones*
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.	*- Informes* *- Evaluación escrita*
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 oral*
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 oral* *- Evaluación escrita*
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 oral* *- Evaluación escrita*

Desglose de Evaluación

Evidencia	Descripción Evidencia	Contenidos Sílabo Evaluar	Aporte	Calificación	Fch.Aproximada
Evaluación escrita	Prueba escrita sobre la lectura de un documento pertinente	Capítulo 1	APORTE I	5,00	Semana del 20 al 24 de octubre
Investigaciones	Investigación sobre temas del sílabo	Capítulo 1	APORTE I	5,00	Semana del 13 a l17 de octubre
Informes	Ensayo sobre un caso práctico	Capítulo 2	APORTE II	5,00	Semana del 1 al 5 de diciembre
Evaluación escrita	Evaluación sobre contenidos del capítulo 2	Capítulo 2	APORTE II	5,00	Semana del 24 al 28 de noviembre
Evaluación oral	Evaluación oral sobre contenidos de los capítulos 3 y 4	Capítulo 3 y 4	APORTE III	5,00	Semana del 12 a 16 de enero
Trabajos prácticos - productos	Resolución de casos prácticos - por grupos de estudiantes	Capítulo 3 y 4	APORTE III	5,00	Semana del 12 al 16 de enero de 2015
Trabajos prácticos - productos	Examen escrito	Capítulos del 1 al 4	EXAMEN FINAL	20,00	Del lunes 26 de enero al viernes 6 de febrero

Metodología

Durante el desarrollo del curso utilizaremos distintos métodos: Clase magistral cuando el caso amerite, pero fundamentalmente 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 se tomara 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 se detecta copia de trabajos o que no se citen las fuentes se calificara con cero el aporte.

5. Textos y otras referencias

Libros

BIBLIOGRAFÍA BASE

- Abelardo y otros.(2001). Contratos. Argentina: La Rocca. A través del profesor.
- Carlini Gabriel A..(2010). El contrato de compraventa internacional de mercaderias. Argentina: Abaco. A través del profesor.
- Etcheverry, Raul A..(2009). Contratos, Parte Especial. Argentina: Astrea. Biblioteca Facultad.

Web

BIBLIOGRAFÍA BASE

- Oviedo Albán Jorge Aplicación Material de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa. Obtenido de e-libro: http://www.uazuay.edu.ec/bibliotecas/elibro.
- Feldstein de Cárdenas, Sara Lidia Arbitraje e Inversiones Extranjeras. Obtenido de e-libro: http://www.uazuay.edu.ec/bibliotecas/elibro/.

Software

BIBLIOGRAFÍA

Docente	Director Junta

Fecha Aprobación: **29/08/2014**

APROBADO