



Fecha Aprobación:  
**11/03/2015**

**UNIVERSIDAD DEL AZUAY**

**FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS**

**ESCUELA DE DERECHO**

### Sílabo

#### 1. Datos generales

**Materia:** DERECHO MERCANTIL ESPECIAL II

**Código:** CJU0047

**Créditos:** 5

**Nivel:** 8

**Paralelo:** A8-DER

**Eje de formación:** PROFESIONAL

**Periodo lectivo:** PERIODO MAR/2015 - JUL/2015

**Total de horas:** 80

**Profesor:** AUQUILLA LUCERO REMIGIO ANTONIO

**Correo electrónico:** remigioa@uazuay.edu.ec

**Prerrequisitos:**

CJU0046 DERECHO MERCANTIL ESPECIAL I

#### 2. Descripción y objetivos de la materia

La importancia de la materia radica en la necesidad de conocer las nuevas modalidades de contratación mercantil que corresponde a la evolución tecnológica al servicio de una economía de mercado y a la creciente demanda de bienes y servicios como consecuencia de las profundas transformaciones económicas, sociales y políticas. El estudio de estos contratos modernos permitirá al futuro profesional una formación integral pues podrá tener los conocimientos básicos de instrumentos uniformes en materia mercantil, canales de comercialización, usos y prácticas comerciales y formas modernas de resolver conflictos en esta materia.

En este ciclo estudiaremos los contratos comerciales en la actualidad, los nuevos procedimientos y técnicas de contratación en el comercio actual, en que consiste la contratación masiva, cual es la responsabilidad de productores y proveedores en la contratación mercantil, la publicidad como factor determinante en la contratación mercantil. Pondremos especial interés en el análisis de cual es la influencia del comercio actual sobre las categorías contractuales. Para finalizar estudiaremos algunos contratos modernos.

El estudio de los contratos comerciales modernos, los elementos y características que rodean a estos, encuentra su sustento y directa vinculación con las cátedras de Derecho Mercantil General, Obligaciones, Procesal, Derecho Internacional Privado, Clínica Mercantil y Medios Alternativos para la solución de controversias.

### 3. Contenidos

#### 1. CONTRATOS COMERCIALES MODERNOS

##### 1.1. Los contratos comerciales en la actualidad

1.1.1. Introducción. El impacto de la globalización. (1 horas)

1.1.2. Función económica y social de los contratos comerciales (2 horas)

1.1.3. Concepto de Derecho Comercial. Criterios sobre el concepto. Diversas modalidades de contratación en el comercio actual. (2 horas)

1.1.4. Contrato estándar (o uniforme). Contratos con cláusulas predispuestas (2 horas)

1.1.5. Condiciones generales de Contratación. Contrato de adhesión (1 horas)

##### 1.2. Nuevos procedimientos y técnicas de contratación en el comercio actual

1.2.1. Introducción. Las denominadas ¿relaciones contractuales de hecho¿ (1 horas)

1.2.2. Contratos celebrados por medios mecánicos (1 horas)

1.2.3. La tecnología en la celebración de los contratos comerciales. Contratación por ordenadores (2 horas)

1.2.4. Qué se entiende por documento electrónico (2 horas)

##### 1.4. Responsabilidad de Productores y Proveedores en la Contratación Mercantil

1.2.5. Problemas que se plantean en los contratos celebrados por medios electrónicos (1 horas)

##### 1.3. Contratación Masiva

1.3.1. El contrato en Masa (masivo o en serie) . Consideraciones Generales (2 horas)

1.3.2. Principales aspectos que diferencian al contrato comercial en masa del contrato civil. (2 horas)

1.3.3. Interpretación los contratos comerciales en el tráfico en Masa. (2 horas)

1.3.4. Cláusulas abusivas. (2 horas)

1.3.5. Concepto de contrato, necesidad de revisión. (2 horas)

1.4.1. La producción de bienes (2 horas)

1.4.2. Responsabilidad por los productos elaborados. Responsabilidad del fabricante frente al adquirente o usuario con quien no contrato (2 horas)

1.4.3. Responsabilidad del vendedor que vende directamente al consumidor final.

Responsabilidad del vendedor que vende directamente al consumidor final (1 horas)

1.4.4. Responsabilidad del Exportador y del importador por los productos elaborados.

Productos fabricados bajo control estatal (1 horas)

##### 1.5. La publicidad como factor determinante en la contratación mercantil

1.5.4. Publicidad y protección del consumidor.. La protección del consumidor y del usuario y su incidencia en el derecho mercantil. Incidencia de los contratos mercantiles en la sociedad actual (1 horas)

1.5.5. Protección de los consumidores. Derechos el Consumidor. Breve referencia a la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor. (1 horas)

1.51. Presencia de la Publicidad. Publicidad Comercial. Concepto de Publicidad Comercial (1 horas)

1.52. La publicidad como Disciplina. Importancia creciente de la publicidad (1 horas)

1.53. Control sobre la publicidad. Clases de Publicidad (1 horas)

#### 2. INFLUENCIA DEL COMERCIO ACTUAL SOBRE LAS CATEGORIAS CONTRACTUALES

2.1. Contratos Innominados (1 horas)

2.2. Criterios para la determinación de un contrato innominado (1 horas)

2.3. Contratos nominados (1 horas)

2.3.1. Contratos de comercialización de productos y servicios (1 horas)

2.3.2. Contratos de comercialización sobre la propiedad intelectual. (1 horas)

2.4. Características relevantes de los Contratos Comerciales Modernos (1 horas)

2.3.3. Contratos bancarios. (1 horas)

2.3.4. Contratos de colaboración empresarial. (1 horas)

2.3.5. Otros (1 horas)

2.6. Clasificación de los contratos comerciales modernos y Suministro

#### 3. ESTUDIO DE ALGUNOS CONTRATOS COMERCIALES MODERNOS

- 3.1. El Suministro
  - 3.1.1. Introducción.-Definición.- Terminología- Naturaleza del contrato de Suministro Importancia económica del Suministro.- (1 horas)
  - 3.1.2. Definición.- Características.- Partes que Intervienen en el Contrato.- Extinción del Contrato de Suministro (1 horas)
- 3.10. Joint Venture
  - 3.10.1. Significado de la expresión Joint Venture.- Concentración empresaria (2 horas)
  - 3.10.2. Especies.- Transferenciade tecnología y Joint Venture.- Joint Venture Internacionales (1 horas)
- 3.11. Contrato de Tiempo Compartido
  - 3.11.1. Concepto.- Enfoque jurídico.- Reglamento (1 horas)
  - 3.11.2. Administrador.- Plazo para el uso de la unidad (Tiempo Compartido) .- Asignación del período de uso.- Sistemas de Intercambio.- Naturaleza Jurídica (1 horas)
- 3.12. El contrato de Agencia Comercial
  - 3.12.1. Origen y evolución (del agente de comercio al contrato de agencia).- Importancia y fines prácticos.- Cuestiones derivadas de su carácter de contrato innominado. Concepto.- Características del contrato (1 horas)
  - 3.12.2. Derechos y obligaciones de las partes.- Otras figuras de ¿agentes¿ distintas de la del ¿agente de comercio¿.- Causas de conclusión del contrato de agencia (1 horas)
- 3.2. Distribución
  - 3.2.1. Concepto.- Finalidad (1 horas)
  - 3.2.2. Partes (1 horas)
  - 3.2.3. Características del contrato de distribución (1 horas)
  - 3.2.4. Obligaciones y derechos de las partes. Diferencia entre el contrato de distribución y el contrato de concesión (1 horas)
- 3.3. Contrato de Concesión
  - 3.3.1. Introducción- Concepto (1 horas)
  - 3.3.2. Características particulares (1 horas)
  - 3.3.3. La Concesión en el comercio actual (1 horas)
  - 3.3.4. Concesión como un modo de intermediación. Cláusulas frecuentes en este contrato (1 horas)
- 3.4. Contrato de Licencia
  - 3.4.1. Definición. Justificación Económica. Elementos de tipo social. (1 horas)
  - 3.4.2. Caracteres. Clasificación. Modalidades. Diferenciación Figuras afines. Posición Jurídica del Licenciante. (1 horas)
  - 3.4.3. Posición Jurídica del Licenciatario. Cláusulas Especiales. Terminación (1 horas)
- 3.5. El Contrato de Merchandising
  - 3.5.1. Definición. Justificación Económica Caracteres. Clasificación. Modalidades. (1 horas)
  - 3.5.2. Diferenciación Figuras afines. Posición Jurídica del Titular. Posición Jurídica del Adquirente. Cláusulas Especiales. Terminación. (1 horas)
- 3.6. El contrato de Management
  - 3.6.1. Definición. Justificación Económica. Elementos de tipo social. Caracteres. Clasificación. Modalidades. Diferenciación Figuras afines. (1 horas)
  - 3.6.2. Posición Jurídica del Titular. Posición Jurídica del Manager. Cláusulas Especiales. Terminación (2 horas)
- 3.7. El contrato de Esponsorización
  - 3.7.1. Definición. Justificación Económica. Elementos de tipo social. Caracteres. (1 horas)
  - 3.7.2. Clasificación. Modalidades. Diferenciación Figuras afines. Posición Jurídica del Patrocinador. Posición Jurídica del Patrocinado. Cláusulas Especiales. Terminación (1 horas)
- 3.8. Factoring
  - 3.8.1. Concepto y antecedentes.- Origen y desenvolvimiento.- Terminología.- Partes.- Servicio que presta el factor al factoriado.- Modalidades que pueden convenirse entre las partes (1 horas)
  - 3.8.2. Función económica.- Principales características.- Naturaleza jurídica.- Comparación con otras figuras contractuales.- Extinción del contrato de Factoring (2 horas)
- 3.9. Círculo de Ahorro Previo para fines determinados

3.9.1. Antecedentes.- Circulo de compradores.- Contrato de ahorro.- Efectos.- Clasificación.- (1 horas)

3.9.2. Sociedad administradora del circulo.- Partes.- Naturaleza del contrato.- Extinción del contrato (1 horas)

#### **4. PROCEDIMIENTOS MERCANTILES**

4.1. Formas modernas de solución de disputas. Arbitraje (1 horas)

4.2. El Arbitraje en nuestro ordenamiento jurídico. Arbitraje Internacional (1 horas)

4.3. Procedimiento en el arbitraje comercial internacional. Reconocimiento y ejecución de sentencias y Laudos extranjeros (1 horas)

#### 4. Sistema de Evaluación

##### Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

<i>Resultado de aprendizaje de la materia</i>	<i>Evidencias</i>
<b>aa. Conocer y relacionar conceptos, principios, instituciones y normas.</b>	
- Aplicar la doctrina y la distinta normativa aplicable a las instituciones en estudio.	- Resolución de ejercicios, casos y otros - Evaluación escrita - Informes - Evaluación oral
- Redactar trabajos de investigación mediante análisis comparativos.	- Informes - Evaluación escrita - Evaluación oral - Resolución de ejercicios, casos y otros
<b>ab. Aplicar conceptos, métodos, principios y normas abstractas a casos reales e hipotéticos.</b>	
- Explicar con precisión, oralmente o por escrito, los alegatos jurídicos relacionados con el caso.	- Informes - Resolución de ejercicios, casos y otros - Evaluación oral - Evaluación escrita
<b>ae. Identificar la vinculación de la norma con los principios constitucionales de los que deriva y los valores que subyacen a estos últimos.</b>	
- Determinar las regulaciones civiles y mercantiles en materia de obligaciones.	- Resolución de ejercicios, casos y otros - Informes - Evaluación oral - Evaluación escrita
<b>as. Identificar las relaciones de las Ciencias Jurídicas con otras áreas del conocimiento.</b>	
- Apoyar y asesorar en proyectos de creación de cuerpos normativos o reformas legales	- Informes - Evaluación oral - Evaluación escrita - Resolución de ejercicios, casos y otros
<b>ax. Criticar y cuestionar el sistema jurídico vigente a fin de contribuir a su desarrollo.</b>	
- Explicar con precisión, oralmente o por escrito, los alegatos jurídicos relacionados con el caso.	- Resolución de ejercicios, casos y otros - Informes - Evaluación escrita - Evaluación oral
<b>ba. Conocer el contenido general de la legislación nacional e internacional en las distintas áreas del Derecho.</b>	
- Comprender los procesos de unificación normativa en materia mercantil	- Resolución de ejercicios, casos y otros - Informes - Evaluación oral - Evaluación escrita

## Desglose de Evaluación

Evidencia	Descripción Evidencia	Contenidos Sílabo Evaluar	Aporte	Calificación	Fch.Aproximada
Informes	Informe individual de una investigación	Lo estudiado hasta la fecha	APORTE I	3,00	Del 16 de marzo al 17 de abril
Informes	Informe grupal de una investigación	Lo estudiado hasta la fecha	APORTE I	3,00	Del 16 de marzo al 17 de abril
Evaluación escrita	Prueba escrita	Lo estudiado hasta la fecha	APORTE II	4,00	Semana del 13 al 17 de abril
Evaluación escrita	Prueba escrita	Lo estudiado hasta la fecha	APORTE II	4,00	Semana del 18 al 22 de mayo
Informes	Informe individual de una investigación	Lo estudiado hasta la fecha	APORTE II	3,00	Del 20 de abril al 22 de mayo
Informes	Resolución APORTE II de ejercicios, casos y otros	Lo estudiado hasta la fecha	APORTE II	3,00	Del 20 de abril al 22 de mayo
Evaluación escrita	Prueba escrita	Lo estudiado hasta la fecha	APORTE II	4,00	Semana del 22 al 26 de junio
Informes	Informe individual de una investigación	Lo estudiado hasta la fecha	APORTE III	3,00	Del 25 de mayo al 26 de junio
Resolución de ejercicios, casos y otros	Exposición oral e informe grupal de una investigación	Lo estudiado hasta la fecha	APORTE III	3,00	Del 25 de mayo al 26 de junio
Evaluación escrita	Examen final	Todos los contenidos del sílabo	EXAMEN FINAL	20,00	De acuerdo al calendario de la Universidad

## Metodología

Se llevarán a cabo clases magistrales, investigaciones, estudios de casos y exposiciones.

## Criterios de Evaluación

En las pruebas se tomara en cuenta la pertinencia de la utilización de conceptos, la doctrina y las normas utilizadas. Para el caso de los trabajos escritos se tomara en cuenta las fuentes, el tratamiento del tema y las conclusiones. Si se detecta copia de trabajos o que no se cite las fuentes se calificará con cero en el aporte.

## 5. Textos y otras referencias

### Libros

#### BIBLIOGRAFÍA BASE

- Códigos, Leyes, tratados internacionales.(s.f.). Ecuador:
- Díaz Bravo, Arturo.(s.f.). Serie Contratos Mercantiles en el Tercer Milenio.. México: IURE. Biblioteca Hernán Malo González. UDA-BG 59339.
- Farina, Juan M..(2005). Contratos Comerciales Modernos. Argentina: Astrea. Biblioteca Hernán Malo González. UDA-BG 64777.
- Feldstein de Cárdenas, Sara L. y Leonardi de Herbón. Hebe M.(2005). El Arbitraje. Argentina: Abeledo-Perrot. Disponible a través del profesor.
- Le Pera, Sergio.(2001). Joint Venture y Sociedad Acuerdos de coparticipación empresarial. Argentina: Astrea. Disponible a través del profesor.
- Rinessi, Antonio Juan.(2006). Relación de consumo y derechos del consumidor. Argentina: Astrea. Disponible a través del profesor.
- Villalba Paredes, Vladimir.(2007). Contratos Mercantiles y Bancarios más usados en los procesos de Globalización. Ecuador: Editorial de la Universidad Técnica Particular de Loja. Disponible a través del profesor.

### 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/>.
- Vniversitas. Obtenido de Scielo: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0041-90602009000100004&lang=pt](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0041-90602009000100004&lang=pt).
- Arcila Salazar, Carlos Andrés. Obtenido de Derecho comercial: ¿derecho excepcional o derecho especial?: <http://site.ebrary.com/lib/uasuaysp/docDetail.action?docID=10307111&p00=derecho%20mercantil>.

### Software

#### BIBLIOGRAFÍA

---

Docente

---

Director Junta

Fecha Aprobación: **11/03/2015**

**APROBADO**