

CRONOGRAMA DEL CURSO DE DERECHO COMERCIAL I

DE (4003)

1) DESCRIPCION:

a) Identificación: D.G. 4003. Primer semestre. 3 créditos. 2 horas de teoría, una de investigación.

b) Los requisitos para llevar este curso son: Obligaciones II, DE-3008.

c) Propósito general: "Con la promulgación de los primeros códigos civiles y comerciales europeos, a partir de los franceses de 1804 y 1807, respectivamente, el derecho mercantil pasó a formar parte de la dicotomía disciplinaria que constituye el derecho privado de los países del sistema jurídico llamado "romanista". El derecho civil aceptó el carácter de derecho común aplicable, en principio, a todas las relaciones de derecho privado, sobre las que ejerce una hegemonía que bien podría calificarse de constitucional. El derecho mercantil, por su parte, constituyóse en un derecho especial destinado a resolver la profesión del comerciante y ciertas operaciones que el legislador francés denominó "actos de comercio". (Torrealba y Kozolchyk). "En efecto -dice Mantilla Molina- el derecho comercial constituye por sí mismo un sistema completo de normas, suscriptibles de ampliación analógica, lo cual no sería posible si tuvieran el carácter de excepcionales. En el derecho mercantil se encuentran instituciones desconocidas en el campo civil; no tiene sentido considerar las normas que las regulan como excepcionales a una regla general que no existe".

Con el gran desarrollo que ha adquirido el comercio en la actualidad, la proligación y auge que han tenido las sociedades y corporaciones transnacionales, y el desarrollo del tráfico mercantil local e internacional, es necesaria la enseñanza del derecho mercantil, con su respectivo Código de Comercio y leyes mercantiles.

Para un profesional en derecho, es indispensable el conocimiento del derecho mercantil, ya que sus instituciones deben ser conocidas y estudiadas, para que le permitan conocer lo más indispensable del desarrollo comercial en que vivimos y las leyes que lo regulan. Esto le aportará al profesional en derecho los elementos necesarios para ejercer su profesión en el ambiente comercial en que nos desenvolvemos y le permitirá también, en los casos de jueces, resolver con mejores conocimientos los problemas que se suscitan en las relaciones comerciales. Este curso se encuentra relacionado con distintos aspectos del derecho principalmente con las obligaciones y los contratos.

2) Objetivos Específicos:

Al finalizar el curso el estudiante será capaz de:

- a-) Dominar en términos conceptuales las principales instituciones del derecho mercantil.
- b-) Analizar e interpretar a la luz de la doctrina, legislación y jurisprudencia las instituciones que se desarrollan.
- c-) Aplicar correctamente los conocimientos a casos concretos.
- d-) Manejar correctamente las fuentes que corresponden a cada institución.
- e-) Desarrollar una actitud crítica frente al análisis y vigencia de las instituciones estudiadas.
- f-) Dominar los instrumentos necesarios para sistematizar la información recibida.

Objetivos Específicos:

- 1-) Delimitar ámbito del Derecho Comercial.
- 2-) Identificar y analizar el acto de comercio como elemento esencial del Derecho Comercial.
- 3-) Identificar y analizar el concepto de comerciante.
- 4-) Identificar y analizar la empresa.
- 5-) Identificar y analizar los auxiliares mercantiles.
- 6-) Identificar y analizar los aspectos fundamentales del derecho marcario.

3) Contenidos:

I.- Delimitación del derecho comercial.

- a) Concepto.
- b) Evolución histórica.
- c) Fuentes.

II.- Concepto de Acto de Comercio.

- a) El acto de comercio como delimitador de la materia comercial.

- b) El acto de comercio como categoría histórica.
- c) Conceptos subjetivos y objetivos del acto de comercio.
- d) Actos relativos y absolutamente mercantiles.
- e) Actos de comercio en el código de comercio.
- f) Actos de comercio accesorios, conexos y mixtos

III.-Definición del concepto comerciante.

- a) Comerciante persona física.
- b) Elementos:
 - i) Capacidad.
 - ii) Actos de comercio.
 - iii) Actuación a nombre propio y ajeno, por cuenta propia y ajena.
 - iv) Ocupación y profesionalidad.
- c) Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.
- d) Comerciante Social.

IV.- Concepto de Empresa.

- a) Perfiles de la empresa.
 - i) Subjetivo.
 - ii) Objetivo.
 - iii) Funcional (actividad)
 - iv) Corporativo.
- b) Tutela jurídica.
- c) Traspaso de la empresa.
- d) Competencia desleal.

V.- La Cooperación en el contrato ajeno.

- a) Representación directa e indirecta.
- b) El comisionista.
- c) El corredor.
- d) El factor.
- e) Otros auxiliares.

VI.- Derecho Marcario.

- a) Marcas.
- b) Nombres comerciales.
- c) Patentes de invención.

4) Metodología:

La metodología empleada consistirá:

- a) Lecciones magistrales a cargo del profesor para el desarrollo teórico.

- i) Objetivo.
- ii) Funcional.
- iii) Corporativo.

- b) Traspaso de la empresa.
- c) Competencia desleal.

V.- La cooperación en el contrato ajeno.

- a) Representación directa e indirecta.
- b) El comisionista.
- c) El corredor.
- d) El factor.
- e) Otros auxiliares

5) Metodología:

La metodología empleada consistirá en:

- a) Lecciones magistrales a cargo del profesor para el desarrollo teórico.
- b) Análisis de la jurisprudencia nacional relativa a los temas siguientes: el comerciante, auxiliares de comercio y marcas. Se seguirá el modelo elaborado por el Dr. Diego Baudrit, para el trabajo de investigación.

6) Evaluación:

La nota de aprovechamiento equivale a un 60% y el examen final a un 40%. La nota de aprovechamiento se forma así: el examen parcial vale un 30% y la investigación %.

El examen parcial para efectos de evaluación se tomará en cuenta conceptos, análisis y aplicación. Los criterios evaluados son: a) precisión en los conceptos, y b) Análisis conceptual en relación al marco teórico de cada institución. Cada uno equivale a un 50% del examen.

En el examen final, además de los criterios de evaluación que se tomarán en cuenta del examen parcial, se pedirá la aplicación y argumentación a un caso concreto. La conceptualización equivale a un 40% y la argumentación y aplicación un 60% del examen final.

Para calificar la investigación se tomarán los siguientes porcentajes: un 20% para la forma, redacción y ortografía; 30% conceptos; 50% análisis conceptual siguiendo la metodología indicada y conclusiones.

Bibliografía General:

Antología de Derecho Comercial (Facultad de Derecho).

Mora Rojas Fernando. "Introducción al Estudio del Derecho
Comercial".

Torrealba y Kozolchyk. "Curso de Derecho Mercantil".