



**Ministerio de Cultura y Educación**  
**Universidad Nacional de San Luis**  
**Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales**  
**Departamento: Ciencias Jurídicas y Políticas**  
**Area: Juridicas Migracion**

**(Programa del año 2013)**  
**(Programa en trámite de aprobación)**  
**(Presentado el 09/09/2013 17:11:50)**

### I - Oferta Académica

Materia	Carrera	Plan	Año	Período
Derecho Comercial I	Procurador	010/09	2013	2° cuatrimestre
Derecho Comercial I	Tec. Univ.en Asist.Jurídica	009/09	2013	2° cuatrimestre
Derecho Comercial I	Abog.	Ord.C .D.01 1/09	2013	2° cuatrimestre

### II - Equipo Docente

Docente	Función	Cargo	Dedicación
ACCETTA, PABLO SEBASTIAN	Auxiliar de Práctico	A.1ra Simp	10 Hs
CONIGLIO, NOELIA BETTIANA	Auxiliar de Práctico	A.1ra Simp	10 Hs

### III - Características del Curso

Credito Horario Semanal				
Teórico/Práctico	Teóricas	Prácticas de Aula	Práct. de lab/ camp/ Resid/ PIP, etc.	Total
90 Hs	75 Hs	15 Hs	0 Hs	6 Hs

Tipificación	Periodo
C - Teoría con prácticas de aula	2° Cuatrimestre

Duración			
Desde	Hasta	Cantidad de Semanas	Cantidad de Horas
14/03/2012	22/06/2012	4	90

### IV - Fundamentación

La materia analiza el comerciante, acto de comercio, la empresa, como organización económica, y centro de imputación de derecho y obligaciones, instrumento de vinculación económica y creadora de empleo. Asimismo abarca instrumentos de crédito, uno de los pilares del comercio. Se propone un abordaje del sujeto-objeto de comercio, y el marco legal desde un enfoque de crecimiento y desarrollo sustentable y sostenible de las organizaciones económicas, orientadas a la inclusión social.

### V - Objetivos / Resultados de Aprendizaje

OBJETIVOS CONCEPTUALES

Nos proponemos que el alumno logre:

- Construir una concepción del Derecho Comercial a partir del derecho vigente, tomando en consideración la realidad económica-social, tanto nacional como internacional en un contexto globalizado.
- Conocer y comprender las diferencias y conectividad entre sujeto y objeto comercial, la empresa como organización económica de recursos escasos, y con responsabilidad social.
- Seleccionar y sistematizar de los contenidos que le son dados, aquellos principios de mayor jerarquía.
- Descubrir valores a partir de la función económico-social que cumplen los instrumentos e institutos de comercio.
- Advertir la trascendencia que reviste la empresa y el crédito en el desarrollo social.
- Formar una fundada actitud analítico- crítica y valorativa respecto de los ejes temáticos de la materia.
- Resaltar la función del empresario/ empresa como generador/a de empleo y capacitación/ desarrollo del trabajador , ambos actuando en colaboración .

#### OBJETIVOS ACTITUDINALES

- Desarrollar en el alumno una actitud abierta y dinámica para la aplicación de los conocimientos teóricos en el análisis y solución de problemas.
- Analizar problemáticas concretas a través de la resolución de casos, a los efectos de llevar a la práctica los conceptos adquiridos.
- Complementar el conocimiento teórico doctrinal con una referencia jurisprudencial de los temas centrales.

## VI - Contenidos

### VI. - CONTENIDOS

#### PRIMERA PARTE: DERECHO COMERCIAL I: PARTE GENERAL

##### **Unidad I: El comercio, la industria y los servicios.**

##### **Derecho Comercial: Concepto. Caracteres. Fuentes.**

El acto de comercio: definiciones y clasificaciones. Análisis del art. 8 del C. de Co. . Los actos de comercio por conexión. Los actos unilateralmente comerciales. Sujetos de las relaciones comerciales, personas físicas y jurídicas. El comerciante: Adquisición y pérdida de dicha calidad. Prueba. Clasificaciones. Prohibiciones e incompatibilidades. Agentes. Auxiliares. Cargas y obligaciones.

1. Obligaciones comunes a los comerciantes: A) Registro Público de Comercio. La Matrícula. Documentos a inscribir. Contratos. Actos registrables. B) Libros de comercio. Libros obligatorios. Libros de organización. C) Rendición de Cuentas. Sujetos, requisitos y oportunidad.
2. Empresa. Noción. Teorías. Teoría de la organización. Actividad. Diversidad de actividades. Financiamiento. Fondo de comercio. Empresa unipersonal. Sociedad. Empresa económicamente sustentable. Responsabilidad Social Empresaria. Mercado. Consumidor.
3. El derecho de la propiedad industrial. Marcas y designaciones.

##### **Unidad II: Contratos mercantiles y civiles con función economía**

Contratos mercantiles: Las diversas modalidades de contratación en la actualidad. Contrato Standard. Contrato en Serie. Contrato con cláusulas predispuestas. Contrato de adhesión. Contrato tipo o formulario. Contrato normativo. Contrato extorsivo. Contrato abierto. Contrato obligatorio. Contratos internacionales. Contratos conexos: negocios coligados y complejos. Contratación masiva. Contratos por ordenadores: la prueba de los contratos celebrados por medios electrónicos

1. Creación del contrato. Creación. Formas. Ejecución. Interpretación y prueba de los contratos comerciales.

## **2. El contrato comercial en el derecho argentino.**

2.1. El contrato como hecho y acto jurídico. Comparación del contrato con los actos jurídicos unilaterales (complejos, colectivos y colegiales). Contrato de cambio, de organización, asociativo. Naturaleza jurídica de los actos asociativos. Diferencias del contrato con otros actos bilaterales. Los contratos plurilaterales. Los contratos de organización. Contratos formularios y de adhesión. Contratos entre ausentes. Contratos en masa. Negocios de volumen.

3. El análisis económico del contrato. Tutela del crédito y tutela del contratante débil. Deber de cooperación. Equilibrio de las prestaciones. La autonomía de la voluntad. Libertad de contratar y libertad contractual. Límites. Los tres pilares del comercio: Buena fe, celeridad y seguridad.

4. Mercado. Concurrencia desleal y concurrencia ilícita. Lealtad comercial.

5. Consumidor. Protección. 1. Contrato de consumo. Ley 24.240. Consideraciones generales. Concepto de consumidor y proveedor. La relación de consumo. Reglas de excepción aplicables a la formación del consentimiento. El deber de información, la oferta al público. Las formalidades en el contrato de consumo. Normas relativas a las condiciones generales de contratación. La tutela del crédito del consumidor en el ámbito de los contratos de consumo. El régimen de garantías en el contrato de consumo. El régimen de los vicios redhibitorios en el contrato de consumo.

### **Unidad III: Los principales contratos mercantiles. Los legislados en el Co. de Comercio o leyes especiales. Los no legislados. Los civiles con función económica. Diferentes contratos:**

1. Compraventa, contrato estimatorio, compraventa internacional.
2. Mandato y comisión, consignación.
3. Mutuo, comodato, depósito.
4. Prenda con registro, fianza.
5. Contrato de transporte. Transporte terrestre.
6. De Distribución, agencia, concesión, franchising, suministro, círculos de ahorro, leasing, factoring.
7. Tarjeta de crédito.
8. Contratos bancarios.
9. Contrato de seguro.
10. Transferencia de Tecnología.
11. De edición, publicitarios.
12. Viaje y Turismo.
13. Tiempo compartido.
14. Asistencia administrativa.
15. Consultoría, Informáticos.

## **SEGUNDA PARTE**

### **Unidad IV: Los títulos de crédito y los Títulos valores.**

#### **1. Títulos de crédito. Evolución. Concepto. Clasificación. Caracteres comunes y especiales de los distintos títulos de crédito.**

2. naturaleza jurídica de la obligación cambiaria. Capacidad cambiaria.
3. LETRA DE CAMBIO: Concepto. Requisitos. Aceptación. Transmisión. Protesto. Pago. Consignación Judicial.
4. Garantías cambiarias: Aval. Concepto. Efectos.
5. Letras y pagarés hipotecarios.
6. PAGARE: Concepto. Normas que lo regulan: remisión y normas particulares.
7. CHEQUES: cuenta corriente bancaria. Cheque común. Cheque de pago Diferido: transmisión; de la presentación; revocación del cheque. Pago. Distintos tipos de cheque: cruzado, para acreditar en cuenta, imputado, certificado, de viajero, no negociable.
8. FACTURA CONFORMADA.
9. TARJETA DE CREDITO.
10. ACCIONES CAMBIARIAS: Acciones y excepciones cambiarias. Caducidad y prescripción cambiaria

## **TERCERA PARTE: DERECHO DE LA NAVEGACION, AERONAUTICO, ADUANERO**

## **UNIDAD V:**

**1. DERECHO MARITIMO: Concepto. Ámbito de aplicación. Contratos marítimos. Clasificación. Contratos de utilización de buques: a) Locación de buques, b) Contrato de Fletamento. Contratos de Transporte por agua: a) de mercadería: conocimientos, funciones. Reservas en los conocimientos. Vinculación con el comercio Exterior. B) de personas, c) de equipaje. Derecho (Transporte) terrestre. Ley 24653 y decreto 1035/02**

**2. DERECHO AERONAUTICO: Concepto. Ámbito de aplicación. Contratos Aeronáuticos: Clasificación. Contratos de utilización: locación, fletamento, intercambio de aeronaves. Contrato de transporte: de personas, de equipajes y de mercancías. Derechos y obligaciones de las partes. Transportes combinados y sucesivos. Transporte Multimodal, Ley 24921.**

3. DERECHO ADUANERO. Concepto. Ámbito de aplicación. Despacho a plaza, a consumo, temporario. Posiciones arancelarias. Derechos Aduaneros. Despachante de Aduana.

### **4. RESPONSABILIDAD**

A. EN EL DERECHO MARITIMO: particularismo. Responsabilidad del propietario y armador de buques: Ley de navegación y tratados Internacionales. Responsabilidad del Transportador por agua: a) de mercaderías, b) de personas, c) de equipajes.

**B. EN EL DERECHO AERONAUTICO: Del Transportador: a) de personas, b) de equipajes, c) de mercaderías. Código Aeronáutico y tratador internacionales. Ejercicio de las acciones de responsabilidad: Protesta Aeronáutica.**

**C. EN EL DERECHO ADUANERO. Código aduanero.**

## **CUARTA PARTE: PRACTICAS DE EJERCICIO PROFESIONAL**

### **UNIDAD VI : Ejemplos**

#### **1. Uso de instrumentos contractuales.**

2. Registros.
3. Obtención de matriculas.
4. Uso de títulos de crédito.
5. Carta de porte.
6. Formularios, declaraciones juradas, régimen de importación y exportación.

## **VII - Plan de Trabajos Prácticos**

La asignatura se dictará de manera teórico-práctica. Los trabajos prácticos de realizarán en el marco de la clase. Se emplearán modalidades interactuadas orientadas a los objetivos de la asignatura. Los alumnos analizarán casos, hipótesis de conflicto, propondrán la resolución de casos, y realizarán el análisis de jurisprudencia. Los alumnos en forma de Ateneos expondrán y debatirán las lecturas voluntarias y/o dirigidas sobre temas de la materia y simularán situaciones de negociación, etc.

## **VIII - Regimen de Aprobación**

La condición de alumno regular se adquiere reuniendo los siguientes requisitos:

- 1) Asistencia al 75 % de las clases teórico-prácticas.
- 2) Aprobación de un parcial, o de su recuperatorio. El recuperatorio extraordinario para alumnos que trabajen o madres solteras será oral.

3) Aprobación de un (1) práctico evaluatorio o de su recuperatorio.

#### REGULARIDAD

La regularidad se obtiene con sesenta puntos como mínimo en cada parcial o práctico evaluatorio o su recuperación

#### PROMOCIÓN

Los alumnos que hubieran obtenido su regularidad con una calificación igual o mayor a ocho (8) puntos quedan habilitados a rendir un examen oral integrador para aprobar la materia en forma promocional. Este examen se puede rendir sólo una vez.

De no aprobarse debe rendir como alumno regular.

#### EXAMEN FINAL ALUMNO REGULAR

La modalidad de examen final podrá ser oral o escrita, según determine el tribunal examinador.

#### ALUMNOS LIBRES

El alumno libre deberá rendir un examen práctico escrito de carácter eliminatorio que podrá versar sobre cualquier tema comprendido en el programa de la asignatura. La aprobación del práctico evaluatorio habilitará a pasar a la instancia de evaluación oral. Ambos exámenes se tomarán en la misma fecha.

### IX - Bibliografía Básica

#### [1] BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

[2] 1. ROMERO, José, "Curso de derecho Comercial", T I y II, Depalma.

[3] 2. FARINA, Juan, "Contratos comerciales modernos", ASTREA. 1994.

[4] [3] - ALTERINI, Atilio A., "Contratos civiles, comerciales y consumo. Teoría general", Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1998.

[5] [4] - APARICIO, "Contratos (Parte General)", Hammurabi, Bs. As., 1997.

[6] 5. ECHEVERRRY, Raúl A.. "Derecho Comercial y Económico, Parte general."

[7] 6. GARRONE, "Derecho Comercial", Lexis nexos, Abeledo Perrot. 2004

[8] [7] - GHERSI, Carlos A., "Contratos Civiles y Comerciales. Parte general y especial", Astrea, Buenos Aires, 1998, Tomos 1 y 2.

[9] 8. GOMEZ LEO, "Manual Derecho Cambiario"

[10] 9. HALPERÍN-BUTTY, Curso de Derecho Comercial, Depalma, 2000.

[11] [9] - LORENZETTI, Ricardo Luis, "Tratado de los contratos", Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2000, Parte general y Tomos I, II

[12] y III.

[13] 10. ROMERO BASALDÚA, JOSÉ

[14] 11. LENA PAZ, Juan

### X - Bibliografía Complementaria

[1] [8] [7] - GHERSI, Carlos A., "Contratos Civiles y Comerciales. Parte general y especial", Astrea, Buenos Aires, 1998, Tomos 1 y 2.

[2] [9] 8. GOMEZ LEO, "Manual Derecho Cambiario"

[3] [10] 9. HALPERÍN-BUTTY, Curso de Derecho Comercial, Depalma, 2000.

[4] [11] [9] - LORENZETTI, Ricardo Luis, "Tratado de los contratos", Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2000, Parte general y Tomos I, II

[5] [12] y III.

[6] [13] 10. ROMERO BASALDÚA, JOSÉ

[7] [14] 11. LENA PAZ, Juan

### XI - Resumen de Objetivos

#### OBJETIVOS CONCEPTUALES

Nos proponemos que el alumno logre:

- Construir una concepción del Derecho Comercial a partir del derecho vigente, tomando en consideración la realidad económica-social, tanto nacional como internacional en un contexto globalizado.
- Conocer y comprender las diferencias y conectividad entre sujeto y objeto comercial, la empresa como organización económica de recursos escasos, y con responsabilidad social.
- Seleccionar y sistematizar de los contenidos que le son dados, aquellos principios de mayor jerarquía.
- Descubrir valores a partir de la función económico-social que cumplen los instrumentos e institutos de comercio.
- Advertir la trascendencia que reviste la empresa y el crédito en el desarrollo social.
- Formar una fundada actitud analítico- crítica y valorativa respecto de los ejes temáticos de la materia.
- Resaltar la función del empresario/ empresa como generador/a de empleo y capacitación/ desarrollo del trabajador , ambos actuando en colaboración .

## **XII - Resumen del Programa**

--

## **XIII - Imprevistos**

--

## **XIV - Otros**

--

<b>ELEVACIÓN y APROBACIÓN DE ESTE PROGRAMA</b>	
------------------------------------------------	--

<b>Profesor Responsable</b>	
-----------------------------	--

Firma:	
--------	--

Aclaración:	
-------------	--

Fecha:	
--------	--