Ministerio de Cultura y Educación
Universidad Nacional de San Luis
Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Sociales
Departamento: Ciencias Jurídicas y Políticas
Area: Derecho Privado y de la Convergencia

(Programa del año 2014)
(Programa en trámite de aprobación)
(Presentado el 03/06/2014 17:36:23)

I - Oferta Académica

Materia	Carrera	Plan	Año	Período
Derecho Comercial I	Abog.	11/09 -Mod. 01/14	2014	1° cuatrimestre
Derecho Comercial I	Procurador	010/09	2014	1° cuatrimestre
Derecho Comercial I	Tec. Univ.en Asist.Jurídica	009/09	2014	1° cuatrimestre

II - Equipo Docente

Docente	Función	Cargo	Dedicación
ALEM DE MUTTONI ISABEL LUCIA	Prof. Responsable	Visitante	10 Hs
DIAZ, CARLOS DESIDERIO	Responsable de Práctico	JTP Semi	20 Hs
ACCETTA, PABLO SEBASTIAN	Auxiliar de Práctico	A.1ra Semi	20 Hs
CONIGLIO, NOELIA BETTIANA	Auxiliar de Práctico	A.1ra Semi	20 Hs
MARRAU, SILVINA VICTORIA	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
Hs	Hs	Hs	Hs	Hs

Tipificación	Periodo

Duración			
Desde	Hasta	Cantidad de Semanas	Cantidad de Horas

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

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.
Contratos mercantiles. Creación del contrato. Formas. Ejecución del contrato. Interpretación y prueba. Contratos en serie. Contratos con cláusulas predispuestas. Contratos internacionales. Negocios Coligados y complejos. Contrato de consumo. Ley 24240. Consideraciones generales. Concepto de consumidor y de proveedor. La relación de consumo. El deber de información. La oferta al público. La tutela del crédito del consumidor en el ámbito de los contratos de consumo. El régimen de las garantías y de los vicios en el contrato de consumo. Mercado. Concurrencia desleal y concurrencia ilícita. Lealtad comercial.

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.

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:

DERECHO MARITIMO: Concepto. Ámbito de aplicación. Contratos marítimos.
1. 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. Registraciones.
3. Obtención de matriculas.
4. Uso de títulos de crédito.
5. Carta de porte.
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] 1. ROMERO, José, “Curso de derecho Comercial”, T I y II, Depalma.
[2] 2. FARINA, Juan, “Contratos comerciales modernos”, ASTREA. 1994.

[3] 3 - ALTERINI, Atilio A., “Contratos civiles, comerciales y consumo. Teoría general”, Abeledo Perrot, Buenos Aires, 1998.
[4] 4 - APARICIO, “Contratos (Parte General)”, Hammurabi, Bs. As., 1997.
[5] 5. ECHEVERRRY, Raúl A.. “Derecho Comercial y Económico, Parte general.”
[6] 6. GARRONE, “Derecho Comercial”, Lexis nexos, Abeledo Perrot. 2004
[7] 7 - GHERSI, Carlos A., “Contratos Civiles y Comerciales. Parte general y especial”, Astrea, Buenos Aires, 1998, Tomos 1 y 2.
[8] 8. GOMEZ LEO, “Manual Derecho Cambiario”
[9] 9. HALPERÍN-BUTTY, Curso de Derecho Comercial, Depalma, 2000.
[10] 10 - LORENZETTI, Ricardo Luis, “Tratado de los contratos”, Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2000, Parte general y Tomos I, II
[11] y III.
[12] 11. ROMERO BASALDÚA, JOSÉ
[13] 12. LENA PAZ, Juan
[14] 13. BERTOLDI DE FOURCADE, María Virginia, ¨ Manual De Derecho Privado I¨ , Parte General – Editorial Advocatus, Cba 2013.
[15] 14.FRANCESCO GALGANO. DERECHO COMERCIAL. Volumen I. EL Empresario. Editorial Temis S..A.

X - Bibliografia Complementaria

[1] 1] ALTERINI, Atilio y LOPEZ CABANA, Roberto, “La autonomía de la voluntad en el contrato moderno”, Abeledo-Perrot, Buenos Aires, 1989.
[2] 2. ARAYA, Miguel y otros, “Derecho de la Empresa y del Mercado”, T I, II, III. IV. La Ley, 2008.
[3] 3] BUERES, Alberto J., “El objeto del negocio jurídico”, Hammurabi, Buenos Aires, 1986.
[4] 4. ESCUTI, I. Títlos de C rédito
[5] 5. ETCHEVERRY, Aníbal, “Consorcio de coop.”.
[6] [6] FARINA, Juan M., “Defensa del consumidor y del usuario”, Astrea, Buenos Aires, 3ª ed., 2009.
[7] [7] FONTANARROSA, Rodolfo O., “Derecho Comercial Argentino”, Víctor P. de Zavalía, Buenos Aires, 1979, Tomo 2.
[8] 8. GARRIGUES, Joaquín, “Curso de Derecho mercantil”, Imprenta Aguirre, Madrid, 1976.
[9] 9. MARTORELL, Ernesto E. “Tratado de los Contratos de Empresa”, Desalma 1993.

XI - Resumen de Objetivos

XII - Resumen del Programa

XIII - Imprevistos

XIV - Otros

ELEVACIÓN y APROBACIÓN DE ESTE PROGRAMA	
	Profesor Responsable
Firma:	
Aclaración:	
Fecha:	