



FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS ESCUELA DE DERECHO

1. Datos generales

Materia: DERECHO COMERCIAL Y MERCANTIL
Código: DRC0056
Paralelo: B
Periodo : Marzo-2024 a Junio-2024
Profesor: VEGA MALO SANTIAGO ANDRES
Correo electrónico: santiagovegam@uazuay.edu.ec

Nivel: 6

Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 56		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
48	16	16	40	120

Prerrequisitos:

Código: DRC0016 Materia: TEORÍA GENERAL DE LAS OBLIGACIONES

2. Descripción y objetivos de la materia

La materia pretende cubrir de forma amplia los principios generales del Derecho Mercantil con la finalidad de que el estudiante tenga las bases suficientes para comprender la lógica de esta rama del derecho. Se analizará los principales Títulos de Crédito reconocidos en la legislación ecuatoriana, entre los que obligatoriamente constarán la Letra de Cambio, Pagaré a la Orden, Cheque y Facturas Comerciales. Además, deberá analizarse los contratos mercantiles más utilizadas en la práctica, conforme el ordenamiento jurídico ecuatoriano.

La materia de Derecho Comercial y Mercantil como parte del derecho privado se articula con el perfil profesional que busca la Carrera de Derecho de la Universidad del Azuay, pues se otorgará una formación íntegra en las necesidades académicas de nuestros estudiantes para poder brindar una asesoría íntegra al momento del ejercicio profesional.

El Derecho Mercantil es el cimiento sobre el que debe formarse el perfil profesional que en la actualidad requiere nuestra sociedad, pues su conocimiento estará centrado en el derecho privado y en la posibilidad de brindar una asesoría integral en asuntos relacionados al desarrollo de actividades económicas desde las más básicas hasta las más detalladas estructuraciones contractuales en el ámbito mercantil que requiere en el empresario en el desarrollo de sus funciones.

3. Objetivos de Desarrollo Sostenible



4. Contenidos

1.	El D. Mercantil y los comerciantes
1.1.	Introducción al D. Mercantil
1.1.1.	Fuentes del D. Mercantil
1.1.2.	El comerciante o empresario de comercio
1.1.3.	La Empresa
1.1.4.	Obligaciones relativas a los comerciantes

2.	Instrumentos del Comercio: Títulos Valores y Títulos de Crédito
2.1.	Características de los Títulos Valores
2.1.1.	Clasificación de los Títulos Valores
3.	La Letra de Cambio
3.1.1.	Conceptos y requisitos
3.1.2.	La aceptación y el vencimiento
3.1.3.	Ensodo y el Aval
3.1.4.	El pago y el plazo
4.	El pagaré
4.1.1.	Conceptos y requisitos
4.1.2.	El suscriptor y el beneficiario
4.1.3.	El Plazo y el endoso
5.	Facturas Comerciales Negociables
5.1.1.	Regulación en el ordenamiento jurídico vigente.
6.	El cheque como Título valor
6.1.1.	Conceptos y requisitos
6.1.2.	Endoso
6.1.3.	Plazos, Pago y Protesto
6.1.4.	Clases de Cheque
6.1.6.	Aspectos Prácticos
7.	Los contratos mercantiles en la actualidad
7.1.1.	El contrato y actos preparatorios del contrato
7.1.2.	Elementos esenciales del contrato. Clases de contratos
7.1.3.	Oferta, Aceptación e Incumplimiento
7.1.4.	Clasificación de los contratos mercantiles
8.	Contrato de Compraventa Mercantil
8.1.1.	Nociones generales, características
8.1.2.	La Venta con reserva de dominio
8.1.3.	Generalidades, Formalización, Ejecución y Procesos Judiciales
9.	La Transferencia y Transmisión de la empresa y del establecimiento de comercio
9.1.1.	Nociones generales, características, Requisitos para su perfeccionamiento
10.	Contrato de Suministro
10.1.1.	Nociones generales, características, Requisitos para su perfeccionamiento
11.	Arrendamiento Mercantil
11.1.1.	Nociones generales, características, Requisitos para su perfeccionamiento
12.	Sistemas de Distribución y otros contratos relacionados
12.1.1.	La Distribución.- Nociones
12.1.2.	Contrato de Franquicia.- Nociones Generales, Características y Requisitos para su Perfeccionamiento
12.1.3.	Contrato de Know-How.- Nociones Generales, Características y Requisitos para su Perfeccionamiento

13.	Contrato de Colaboración Empresarial, Empresa conjunta o Joint Venture
13.1.1.	Nociones generales, características, Requisitos para su perfeccionamiento
14.	Contrato de Prenda Industrial
14.1.1.	Nociones generales, características, Requisitos para su perfeccionamiento
15.	Contrato de Factoring
15.1.1.	Nociones generales, características, Requisitos para su perfeccionamiento
16.	Derechos de los Consumidores
16.1.1.	Aspectos Generales

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

Evidencias

ap.. Argumenta con solvencia soluciones jurídicas lógicas y consistentes, frente a los casos planteados.

-Relaciona los conceptos del ámbito mercantil práctico y relacionarlos con las normas y la doctrina, para aplicarlos a los casos concretos.

-Evaluación escrita
-Evaluación oral

ay.. Conoce el contenido general de la legislación nacional e internacional en las distintas áreas del Derecho.

-Determina las regulaciones civiles y mercantiles en materia de obligaciones.

-Evaluación escrita
-Evaluación oral

bc.. Transmite a otras personas el conocimiento de los conceptos jurídicos básicos.

-Reconoce la aplicación de los principios y normas comerciales y mercantiles y las aplica atendiendo las necesidades específicas en la realidad diaria.

-Evaluación escrita
-Evaluación oral

bg.. Ejerce la profesión, trabajando en equipos interdisciplinarios.

-Identifica las normas jurídicas que regulan las relaciones comerciales ordinarias y las aplica a las diferentes necesidades sociales

-Evaluación escrita
-Evaluación oral

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Evaluaciones escritas en cada aporte, incluyen preguntas abiertas y reactivos	El D. Mercantil y los comerciantes, El pagaré, Instrumentos del Comercio: Títulos Valores y Títulos de Crédito, La Letra de Cambio	APORTE	10	Semana: 4 (18-MAR-24 al 23-MAR-24)
Evaluación escrita	Evaluaciones escritas en cada aporte, incluyen preguntas abiertas y reactivos	Contrato de Compraventa Mercantil, Contrato de Suministro, El cheque como Título valor, Facturas Comerciales Negociables, La Transferencia y Transmisión de la empresa y del establecimiento de comercio, Los contratos mercantiles en la actualidad	APORTE	10	Semana: 9 (22-ABR-24 al 26-ABR-24)
Evaluación escrita	Evaluaciones escritas en cada aporte, incluyen preguntas abiertas y reactivos	Arrendamiento Mercantil, Contrato de Colaboración Empresarial, Empresa conjunta o Joint Ventrue, Contrato de Factoring, Contrato de Prenda Industrial, Derechos de los Consumidores, Sistemas de Distribución y otros contratos relacionados	APORTE	10	Semana: 13 (20-MAY-24 al 25-MAY-24)
Evaluación oral	Examen oral, en tesis.	Arrendamiento Mercantil, Contrato de Colaboración Empresarial, Empresa conjunta o Joint Ventrue, Contrato de Compraventa Mercantil, Contrato de Factoring, Contrato de Prenda Industrial, Contrato de Suministro, Derechos de los Consumidores, El D. Mercantil y los comerciantes, El cheque como Título valor, El pagaré, Facturas Comerciales Negociables, Instrumentos del Comercio: Títulos Valores y Títulos de Crédito, La Letra de Cambio, La Transferencia y Transmisión de la empresa y del establecimiento de comercio, Los contratos mercantiles en la actualidad, Sistemas de Distribución y otros contratos relacionados	EXAMEN	20	Semana: 16 (10-JUN-24 al 11-JUN-24)
Evaluación oral	Examen oral, en tesis.	Arrendamiento Mercantil, Contrato de Colaboración Empresarial, Empresa conjunta o Joint Ventrue, Contrato de Compraventa Mercantil, Contrato de Factoring, Contrato de Prenda Industrial, Contrato de Suministro, Derechos de los Consumidores, El D. Mercantil y los comerciantes, El cheque como Título valor, El pagaré, Facturas Comerciales Negociables, Instrumentos del Comercio: Títulos Valores y Títulos de Crédito, La Letra de Cambio, La Transferencia y Transmisión de la empresa y del establecimiento de comercio, Los contratos mercantiles en la actualidad, Sistemas de Distribución y otros contratos relacionados	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (al)

Metodología

Descripción	Tipo horas
Se enviarán lecturas de las cuales los estudiantes realizarán ensayos, exponiendo su criterio y recomendaciones. Los estudiantes preparan trabajos que van a ser sustentados en clase.	Autónomo
La realización de trabajos de investigación grupales o individuales por cada uno de los estudiantes.	Horas Autónomo
Análisis de casos prácticos y estructuras societarias implementadas para mejorar el funcionamiento de las actividades mercantiles.	Horas Práctico
Se expondrán los temas procurando la participación de los estudiantes en todo momento.	Total docencia

Criterios de evaluación

Descripción	Tipo horas
Evaluaciones escritas. Se enviarán lecturas que luego serán analizadas en clase, además se harán investigaciones que posteriormente serán expuestas por los alumnos; además se enviarán lecturas, sobre las cuales se realizarán ensayos, que serán enviados al profesor.	Autónomo
Se tomarán lecciones sobre los visto en esa clase, para garantizar que los alumnos pongan atención.	Total docencia
Evaluación escrita, trabajo de los alumnos, exposición y lección.	

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
GARRIGUES J.	Del autor	CURSO DE DERECHO MERCANTIL	1996	9789-58-60424-8
RAMÍREZ ROMERO C.	Del autor	MANUAL DE PRÁCTICA SOCIETARIA	2008	NO INDICA
Salgado Valdez, R.	Del autor	Tratado de Derecho Empresarial y Societario	2015	978-9942-20-774-6
CEVALLOS VÁSQUEZ VÍCTOR	Editorial Jurídica del Ecuador	MANUAL DE DERECHO MERCANTIL	2013	978997817301-5
DÁVILA TORRES C.	Corporación de Estudios y Publicaciones	DERECHO SOCIETARIO, VOLUMEN 1	1999	NO INDICA
RICHARD E.H. Y OTRO	Astrea	DERECHO SOCIETARIO	2004	978-950-508-759-4
Manuel Broseta Pont Fernando Martínez Sanz	Tecnos	Manual de Derecho Mercantil	2017	978-84-309-3830-8
CARLOS RAMÍREZ ROMERO	Industria Gráfica Amazonas	CURSO DE LEGISLACIÓN MERCANTIL	2006	NO INDICA

Web

Software

Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **18/02/2024**

Estado: **Aprobado**