



**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA  
UNIVERSIDAD BICENTENARIA DE ARAGUA  
VICERRECTORADO ACADÉMICO  
ARAGUA VENEZUELA**

**Carrera:** DERECHO      **Año:** 4to.      **Unidad Curricular:** **DERECHO MERCANTIL I**  
**Código:** DE-424      **Requisito:** --      **Unidad Crédito:** 5      **Densidad Horaria:**  
Horas Asesorías: 3  
Horas de Aprendizaje:  
**Total de Horas:** 3

**JUSTIFICACIÓN:**

*La Unidad Curricular Derecho Mercantil I, está dirigida a los estudiantes del IV Año de la carrera de Derecho, quienes ya han adquirido los conocimientos básicos necesarios para iniciar su estudio. Esta asignatura es indispensable en la formación integral del futuro profesional del Derecho por cuanto la misma se ocupa del estudio de las normas, que regulan las actividades motoras de la vida económica del País y de quienes la realizan, como son los actos de comercio, la actividad bancaria y bursátil, los títulos de créditos y los comerciantes bien sean personas naturales o jurídicas.*

**OBJETIVO TERMINAL DE LA ASIGNATURA:**

*Comprender y aplicar las normas que regulan a los actos de comercio y los comerciantes.*

## CONTENIDO SINÓPTICO:

### UNIDAD I: TEORIA GENERAL DEL ACTO DE COMERCIO:

Tema No.1: Definición. Relación con otras ramas del Derecho Mercantil. El contenido actual del Derecho obligaciones. Autonomía del Derecho Mercantil. Características del Derecho Mercantil.

Mercantil. La tesis del Código único de las

Tema No.2: Las Fuentes del Derecho Mercantil: La Ley Mercantil y otras leyes. El Código Civil. Las costumbres y los usos en el Código de Comercio. El problema de la jerarquización de las fuentes del Derecho Mercantil.

Tema No.3: El acto de comercio: teorías que intentan definir el acto de comercio. Importancias y críticas, clasificación. Actos objetivos y subjetivos de comercio. Importancia e interés sobre el carácter taxativo o enunciativo de los actos de comercio. Actos de comercio unilaterales y bilaterales.

Tema No.4: Análisis del artículo 2 del Código de Comercio: Ordinales 1º y 2º. Objeto en cada uno. Actos del primer grupo (incorporación): Requisitos de comercialidad. Requisitos de la intención y sus posibilidades lógicas. Actos de segundo grupo (desincorporación): Requisitos de comercialidad. La procedencia. Posibilidades lógicas.

Tema No.5: Análisis del Ordinal 4º del Código de Comercio.

### UNIDAD II: LAS RELACIONES MERCANTILES:

Tema No.6: Sujetos de las relaciones jurídicas mercantiles. Factores, corredores. Dependientes, Venduteros. Relación Jurídica Mercantil: Concepto. Elementos. Fuentes. Clasificación. El comerciante individual. Criterios que determinan la cualidad del comerciante. Capacidad para ejercer el comercio. Los menores y las mujeres casadas en el ejercicio del comercio. Prohibiciones para el comerciante.

Tema No.7: Las Sociedades Mercantiles. Generalidades. Concepto. Antecedentes. La Sociedad Mercantil como contrato. Requisitos esenciales. Contrato de Sociedad. Características y elementos. Tipos de Sociedades Mercantiles, según el Código de Comercio. Constitución, aportes, obligaciones. Aspectos individuales de cada una.

Tema No. 8: Las obligaciones de los comerciantes y el Registro Mercantil en Venezuela. Desarrollo Histórico. Concepto. Contenido. Organización y funcionamiento. Valor jurídico de la inscripción de documentos en el Registro Mercantil. Obligatoriedad de registrarlos.

Tema No.9: Fusión, disolución y liquidación de las sociedades mercantiles. Conceptos. Características y efectos jurídicos.

Tema No.10: Análisis del Ordinal 3º del Código de Comercio. Diferencias entre acciones y cuotas. Fondo de Comercio. Elementos Enajenación: requisitos. Análisis de los artículos 151 y 152 del Código de Comercio.

Tema No.11: Empresas Mercantiles. Análisis de los Ordinales 5º, 6º, 7º, 8º y 11º. del Código de Comercio. Elementos y requisitos de comercialidad de cada uno. Semejanzas y diferencias.

Tema No.12: Las obligaciones mercantiles. Generalidades, características. La solidaridad pasiva. La productividad de intereses. Los contratos mercantiles y su perfeccionamiento. Oferta y aceptación. Contratos entre ausentes: por correspondencia, por teléfono, etc. La Novación. Recepción de documentos negociables en la ejecución de un contrato o en cumplimiento de un pacto accesorio. El Derecho de Retención. Especialidad del sistema probatorio. Prescripción en materia mercantil.

Tema No.13: Los contratos mercantiles: concepto. Generalidades. Naturaleza jurídica. Elementos. La propiedad y la entidad de la cosa vendida. El precio. Conclusiones del Contrato. Efectos de la compraventa. Vicios rehibitorios. Cláusulas C.I.F y F.O.B. Venta con Reserva de Dominio. Compraventa de establecimientos mercantiles.

### UNIDAD III: TITULOS DE CREDITO:

*Tema No.14: Los Títulos de Crédito en general .Concepto .Disciplina jurídica. Función. Creación .Tributariedad. y legitimación. Ejercicio del Derecho Privado. Clasificación. Extinción.*

*Tema No.15: Los Títulos y sus elementos. El Derecho Cambiario: generalidades. El Ordenamiento Legal Venezolano e Internacional. La Letra de Cambio: origen histórico, concepto. El Documento Cambiario. Capacidad. Representación. Elementos esenciales y facultativos de la Letra de Cambio. Emisión y forma del documento cambiario.*

*Tema No.16: La aceptación de la Letra de Cambio: concepto. Presupuestos. Modalidades. Efectos y obligación de la aceptación. Formas de aceptación. Letras de Cambio sin aceptación.*

*Tema No.17: Vencimiento de la Letra de Cambio: requisitos y características. Clases de vencimiento. Ordenamiento legal. El pago de la Letra de Cambio. Eficacia. Régimen legal. Forma de hacer el pago.*

*Tema No.18: El Endoso: concepto, clases, efectos. Diferencias del Endoso Translativo con la cesión ordinaria. Excepciones que pueda oponer el endosatario. Endoso condicionado, parcial y al portador. El Endoso Póstumo. El Endoso de Retorno.*

*Tema No.19: Análisis del Aval: concepto, naturaleza jurídica. Diferencias con la fianza. Forma del aval. Responsabilidad del avalista. Aval prematuro, póstumo y condicionado.*

*Tema No.20: Las acciones cambiarias: acción directa. Acción de regreso. Presupuesto formal. El Protesto: concepto, forma, contenido, término. El proceso cambiario. Las acciones extra-cambiarias: Régimen Legal Venezolano.*

*Tema No.21: Prescripción de las lecciones derivadas de la Letra de Cambio. Disposiciones legales de la Letra de Cambio aplicables a la materia de prescripción cambiaria.*

*Tema No.22: El cheque y su régimen legal. Generalidades sobre su importancia. Origen. Tratamiento legal venezolano. Requisitos. Vencimiento. Protesto. Caducidad. Clases de cheque. Régimen Penal.*

*Tema 23: El Seguro.*

*Definición, características, finalidad. Clases de seguro, relación y diferencias entre el seguro y el juego, la apuesta, el ahorro, la mutualidad, la fianza y el aval. Formas de seguro.*

*Tema 24: Contrato de Seguro.*

*Definición, características, elementos, clases. Diferencias y semejanzas entre el seguro, el coaseguro y la retrocesión.*

*Tema 25: Actividad aseguradora y reaseguradora.*

*Actividad aseguradora: definición, actividad reaseguradora: definición, características. Empresas de seguro y reaseguro: constitución, financiamiento, promoción a través de la superintendencia de seguros.*

*Tema 26: La Póliza:*

*Definición, prueba de contrato de seguro. Póliza: Contenido, clases, cesión y transmisión. El objeto: definición. Objetos asegurables en el seguro territorial, objetos asegurables en el seguro marítimo. Los riesgos: características, clasificación. La prima considerada como equivalente del riesgo. El siniestro: definición, características. La indemnización, definición, características. Cálculo de las indemnizaciones, casos de seguros, infraseguros, el abandono.*

*Tema 27: El Derecho Marítimo.*

*Definición, objeto, fuentes, importancia. La nave: definición, características, naturaleza jurídica. El registro de la marina mercante nacional. La nave: gobierno, dirección. El Capitán: deberes y atribuciones. Tripulación de la nave. Tripulantes: Derechos y obligaciones. Comercio marítimo: riesgos y daños. Las averías: definición, clases. La echazón y el abordaje. El contrato de*

*fletamento: definición, características. Fletamento, prueba, clases. El conocimiento del embarque. El contrato a la gruesa o préstamo a riesgo marítimo: definición, características. Contrato a la gruesa: elementos y pruebas. Sus diferencias con el seguro.*

*Tema 28: El atraso y la quiebra.*

*El derecho de atraso: definición, características, la cesación de pagos. Liquidación amigable: solicitud, tramitación y declaratoria. El estado de quiebra: definición, características. Clases de quiebra: fortuita, culpable, fraudulenta. Solicitud de quiebra: recaudos que deben acompañar la declaratoria de quiebras.*

*Tema 29: Proceso Judicial de la quiebra:*

*Quiebra: demanda, recaudos que deben acompañarla, declaratoria de quiebra. Sentencia declaratoria de quiebra. Declaratoria de quiebra: contenido, fijación, cesación, efectos, junta general de acreedores. Nombramiento de liquidación: atribuciones. Créditos, clasificación.*

*Tema 30: Administración de la quiebra:*

*Los Síndicos: requisitos e impedimentos, nombramiento y remoción, deberes y atribuciones. Valores y objetos de reivindicación. Convenio: causas, celebración, oposición, anulación, recesión.*

*Tema 31: El sobreseimiento de quiebra y rehabilitación del fallido:*

*Sobreseimiento de la quiebra: efectos y revocativa. Rehabilitación del fallido, definición, requisitos y efectos.*

*Tema 32: La Jurisdicción mercantil:*

*Definición, características, órganos conceptuales. Competencia en consideración a la materia, a la cesantía y al territorio. Procedimiento mercantil: definición, características, sus diferencias con el procedimiento ordinario. Sus disposiciones especiales.*

*Tema 33: El Arbitraje Mercantil.*

*Definición, características, procedimientos, el acuerdo.*



**Unidad o Tema :** I : TEORIA GENERAL DEL ACTO DE COMERCIO.

**Tiempo de Ejecución:** 6 HORAS

**Objetivo Terminal de la Unidad:** Comprender las nociones básicas sobre Derecho Internacional Privado.

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
TEMA 01:	Diálogo		
1.1 Derecho Mercantil: Definición. Relación con otras ramas del derecho.	Preguntas abiertas	Bibliográfico	Revisión de conclusiones
1.2 Derecho Mercantil: Contenido Actual.	Expositiva	Texto guía	Participación activa.
1.3 Tesis del código único de las obligaciones.		Rotafolio	
1.4 Derecho Mercantil: Autonomía. Características	Argumentación.	Código de Comercio	
TEMA 02:		Código Civil	
1.5 Derecho Mercantil: Fuentes. La Ley Mercantil y otras leyes. El Código civil, la costumbre y los usos del código de comercio.	Promoción de ideas		
1.6 Derecho mercantil: problema de la jerarquización de la fuentes.			
TEMA 03:	Expositiva	Bibliográfico	
1.7 El acto de Comercio: Teorías que intentan definirlo. Importancia y crítica	Preguntas abiertas	Texto guía	
1.8 Actos de comercio, clasificación: Actos Objetivos y Actos subjetivos.			
1.9 Actos de Comercio: Importancia e interés sobre su carácter taxativo o enumerativo.	Preguntas abiertas	Código de Comercio	Revisión de conclusiones
1.10 Actos de comercio: Unilaterales y Bilaterales	Expositiva		
TEMA 04:	Diálogo	Código de Comercio	Participación activa.
1.11 Código de comercio: Análisis del artículo 2, ordinales 1er y 2do.. objeto de cada uno. Actos del primer grupo (incorporación), requisito de comercialidad, requisitos de la intención y sus posibilidades.	Preguntas abiertas		Participación activa
	Estudio de casos	Texto guía	Participación activa.
	Argumentación	Código de Comercio	Participación activa.
	Exegética	Bibliográfico	
1.12 Actos del segundo grupo (desincorporación). Requisitos de comercialidad. La procedencia. Posibilidades lógicas.	Estudio de casos	Texto guía	Revisión de conclusiones.
	Expositiva.		
TEMA 05:	Expositiva		
1.13 Análisis del ord. 4º del código de Comercio	Preguntas abiertas		
			Revisión de conclusiones.
	Exegética	Código de Comercio	
	Estudio de casos.		
	Expositiva		



Unidad o Tema :

**Objetivo Terminal de la Unidad:**

**ANALIZAR LAS NORMAS LEGALES QUE REGULAN LAS RELACIONES MERCANTILES..**

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
	<p>Promoción de ideas Exegética. Preguntas abiertas Exegética Expositiva Lluvia de ideas Exegética. Exegética. Exegética. Exegética</p> <p>Lluvia de ideas Exegética Expositiva.</p> <p>Exegética Estudio de casos</p>	<p>Bibliográfico</p> <p>Código de comercio</p> <p>Texto guía</p> <p>Código civil</p> <p>Bibliografía</p> <p>Texto guía.</p>	<p>Revisión de conclusiones</p> <p>Participación activa.</p> <p>Participación activa</p> <p>Revisión de conclusiones.</p> <p>Revisión de conclusiones.</p> <p>Participación activa.</p> <p>Revisión de conclusiones</p>



<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<p>2.9 Contrato de sociedad: Características, Elementos.</p> <p>2.10 Tipos de sociedades mercantiles según el Código de Comercio Constitución, aportes, obligaciones, aspectos individuales de cada una.</p> <p>TEMA 08:</p> <p>2.11 Obligaciones de los comerciantes.</p> <p>2.12 Registro mercantil en Venezuela: Desarrollo histórico, Definición, Contenido, Organización, Funcionamiento.</p> <p>2.13 Documentos inscritos en el Registro Mercantil: Valor Jurídico.</p> <p>2.14 Obligatoriedad de Registro.</p>	<p>Estudio de casos</p> <p>Exegética.</p> <p>Preguntas abiertas</p> <p>Promoción de ideas</p> <p>Expositiva.</p> <p>Argumentación</p>	<p>Bibliográfico</p> <p>Modelos de contratos de sociedades</p> <p>Modelo de actas constitutivas de sociedades</p> <p>Código de comercio</p> <p>Texto guía</p> <p>Código civil</p> <p>Bibliográfico</p>	<p>Participación activa.</p> <p>Revisión de conclusiones.</p> <p>Revisión de conclusiones</p>

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<p>TEMA 09:</p> <p>2.15 Sociedades Mercantiles: <u>Fusión:</u> Definición, Características, <u>Disolución:</u> Definición, características, Efectos jurídicos. <u>Liquidación:</u> Definición, características, efectos Jurídicos</p> <p>TEMA 10:</p> <p>2.16 Análisis del ordinal 3er. Art. 2 del código de comercio.</p> <p>2.17 Diferencias entre acciones y cuotas.</p> <p>2.18 Fondo de comercio: elementos, enajenación, requisitos.</p> <p>2.19 Análisis de los artículos 151 y 152 del código de comercio.</p>	<p>Promoción de ideas</p> <p>Exegética</p> <p>Estudio de casos</p> <p>Expositiva.</p> <p>Diálogo.</p> <p>Estudio de casos</p>	<p>Texto guía</p> <p>Código de comercio</p> <p>Código civil</p>	<p>Revisión de conclusiones.</p> <p>Participación activa</p> <p>Revisión de conclusiones.</p>

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<b>TEMA 11:</b> 2.20 Empresas mercantiles. 2.21 Análisis de art. 2 del código de comercio, ordinales: 5º Elementos y requisitos de comercialidad. 6º Elementos y requisitos de comercialidad. 7º Elementos y requisitos de comercialidad. 8º Elementos y requisitos de comercialidad. 11º Elementos y requisitos de comercialidad. Semejanzas y diferencias.	Diálogo  Exegética Estudio de casos Preguntas abiertas Expositiva.	Código de comercio  Código de comercio  Bibliográfico  Texto guía.	Revisión de conclusiones.  Participación activa

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<b>TEMA 12:</b> 2.22 Las Obligaciones mercantiles: Generalidades, características, solidaridad pasiva, la productividad de intereses. 2.23 Contratos mercantiles: Perfeccionamiento: oferta y aceptación. 2.24 Contratos entre ausentes: Por correspondencias, por teléfono, etc 2.25 La innovación 2.26 Recepción de documentos negociables en la ejecución de un contrato o en cumplimiento de un pacto accesorio 2.27 El derecho de retención. 2.28 Sistema probatorio comercial; especialidad. 2.29 Prescripción en materia mercantil.	Diálogo Expositiva.  Argumentación. Exegética  Estudio de casos Expositiva  Promoción de ideas Estudio de casos	Bibliográfico Texto guía  Bibliografía  Código de comercio	Revisión de conclusiones.  Participación activa



<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<b>TEMA 13:</b> 2.30 Contratos mercantiles. Definición, generalidades, naturaleza jurídica, elementos. 2.31 Casa vendida: propiedad, entidad 2.32 El Precio 2.33 Contrato: conclusiones. 2.34 Efectos de la Compra-Venta. 2.35 Vicios rehibitorios. 2.36 Cláusulas: C.I.F. F.O.B. 2.37 Venta con reserva de dominio 2.38 Compra venta de establecimientos mercantiles.	Promoción de ideas Expositiva.  Preguntas abiertas. Exegética Diálogo  Preguntas dirigidas	Bibliográfico Texto guía  Bibliografía Código de comercio	Revisión de conclusiones.  Participación activa

**Unidad o Tema :** III : TÍTULOS DE CREDITOS

**Tiempo de Ejecución:** 6 HORAS

**Objetivo Terminal de la Unidad:** CONCEPTUALIZAR LOS TÍTULOS DE CRÉDITOS Y ANALIZAR LAS NORMAS LEGALES QUE LOS RIGEN.

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<b>TEMA 14:</b> 3.1 Títulos de crédito: Generalidades, definición, disciplina jurídica, función, creación. 3.2 Tributarietàad y legitimación. 3.3 Ejercicio del derecho privado 3.4 Clasificación. 3.5 Extinción. <b>TEMA 15:</b> 3.6 Títulos: Elementos 3.7 Derecho cambiario: generalidades, el ordenamiento legal venezolano e internacional.	Promoción de ideas Expositiva. Diálogo Exegética	Bibliográfico Código de comercio Texto guía. Código civil	Revisión de conclusiones Participación activa.



<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<p><b>TEMA 15:</b>  3.8 <i>La letra de cambio: origen histórico.</i>  3.9 <i>El documento cambiario: capacidad, representación.</i>  3.10 <i>Letra de cambio: elementos esenciales, elementos facultativos, emisión.</i>  3.11 <i>Forma del documento cambiario.</i></p> <p><b>TEMA 16:</b>  3.12 <i>Letra de cambio: aceptación, definición, presupuestos.</i>  3.13 <i>Letras de cambio sin aceptación.</i></p> <p><b>TEMA 17:</b>  3.14 <i>Letras de cambio. Vencimiento, requisito, características.</i>  3.15 <i>Vencimiento: clases</i>  3.16 <i>Ordenamiento legal.</i>  3.17 <i>Letra de cambio: pago, eficacia, régimen legal, formas de pago</i></p>	<p><i>Argumentación</i>  <i>Expositiva</i>  <i>Exegética</i></p> <p><i>Diálogo</i>  <i>Estudio de casos</i></p> <p><i>Estudio de casos</i></p>	<p><i>Código de comercio</i></p> <p><i>Texto guía.</i></p> <p><i>Código civil</i></p> <p><i>Letras de cambio</i></p>	<p><i>Revisión de conclusiones</i></p> <p><i>Participación activa.</i></p>

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<p><b>TEMA 18:</b>  3.18 <i>El endoso: definición, clases, efectos.</i>  3.19 <i>Endoso traslativo, cesión ordinaria: diferencias.</i>  3.20 <i>Excepciones que pueden oponer el endosatario.</i>  3.21 <i>Endoso: condicionado, parcial, al portador.</i>  3.22 <i>El endoso póstumo.</i>  3.23 <i>Endoso de retorno</i></p> <p><b>TEMA 19:</b>  3.24 <i>Aval: Definición</i>  3.25 <i>Aval: Naturaleza Jurídica.</i>  3.26 <i>Aval: Diferencias con la fianza.</i>  3.27 <i>Aval: forma.</i></p>	<p><i>Estudio de casos</i>  <i>Expositiva</i>  <i>Exegética</i></p> <p><i>Diálogo</i>  <i>Preguntas abiertas</i></p>	<p><i>Código de comercio</i>  <i>Texto guía.</i>  <i>Letras de cambio</i>  <i>Bibliografía</i></p>	<p><i>Participación activa.</i></p> <p><i>Revisión de conclusiones.</i></p>

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
3.28 Responsabilidad del avalista. 3.29 Aval: Prematuro, póstumo, condicionado. <b>TEMA 20:</b> 3.30 Acciones cambiarias: Acción directa, acción de regreso. 3.31 Presupuesto Formal. 3.32 El protesto: definición, forma, contenido, término. 3.33 El proceso cambiario 3.34 Las acciones extracambiarias: Régimen legal venezolano. <b>TEMA 21:</b> 3.35 Letra de Cambio: prescripción de las acciones que derivan de ella. 3.36 Disposiciones legales de la letra de cambio aplicables a la materia de prescripción cambiaria.	<i>Expositiva – Exegética</i> <i>Expositiva</i> <i>Preguntas abiertas</i>  <i>Promoción de ideas</i>  <i>Diálogo.</i>  <i>Exegética.</i>  <i>Estudio de casos</i>	<i>Código de comercio</i> <i>Texto guía.</i>  <i>Letras de cambio</i>  <i>Bibliográfico</i>  <i>Material sobre casos</i>	<i>Revisión de conclusiones</i>  <i>Participación activa.</i>

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<b>TEMA 22:</b> 3.37 El Cheque: Régimen legal, importancia, origen, tratamiento legal venezolano, requisitos, vencimiento. 3.38 Protesta. 3.39 Caducidad. 3.40 Cheques: clases 3.41 Régimen Penal.	<i>Expositiva – Exegética</i> <i>Preguntas abiertas</i>  <i>Promoción de ideas</i>  <i>Diálogo.</i>  <i>Exegética.</i>	<i>Código de comercio</i> <i>Texto guía.</i>  <i>Letras de cambio</i>  <i>Bibliográfico</i>	<i>Revisión de conclusiones</i>  <i>Participación activa.</i>

**TEMA.- EL SEGURO**

**TIEMPO DE EJECUCION: 02 HORAS.**

**OBJETIVO TERMINAL: COMPRENDER Y APLICAR CONOCIMIENTOS BÁSICOS SOBRE SEGURO.**

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<b>TEMA 23:</b> 1.1 El Seguro: Definición, características. 1.2 Finalidad, clases de Seguro. 1.3 Relaciones y diferencias entre el seguro y el juego, la apuesta, el ahorro, la mutualidad, la fianza y el aval. 1.4 Formas de seguro	.-Preguntas Abiertas.  Diálogo. Expositiva.  Torbellino de ideas  Exegética	Bibliográficos	Revisión de conclusiones

**TEMA - EL CONTRATO DE SEGURO**

**TIEMPO DE EJECUCION: 02 HORAS.**

**OBJETIVO TERMINAL: COMPRENDER Y APLICAR EL CONTRATO DE SEGURO.**

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<b>TEMA 24:</b> 2.1 Contrato de Seguro: Definición, características. 2.2 Elementos y clases de contrato de seguro. 2.3 Diferencias y semejanzas entre el seguro, el coaseguro y la retrocesión.	.-Promoción de ideas.  Estudio de casos. Preguntas abiertas Exegética	Bibliográficos Texto guía Leyes especiales Ley de seguros y reaseguros Código de comercio.	Revisión de conclusiones  Participación activa

**TEMA - LA ACTIVIDAD ASEGURADORA Y REASEGURADORA**

**TIEMPO DE EJECUCION: 04 HORAS.**

**OBJETIVO TERMINAL: DISTINGUIR LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS ACTIVIDAD ASEGURADORA Y REASEGURADORA.**

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>ECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<p><b>TEMA 25:</b>                      3.1 Actividad aseguradora: Definición, características.                      3.2 Actividad reaseguradora: definición y características.                      3.3 Empresas de seguro y reaseguro: constitución, funcionamiento, promoción a través de la superintendencia de seguros</p>	<p>Exegética.</p> <p>Debate dirigido.</p> <p>Lluvia de ideas</p>	<p>Código de comercio                      Ley de Seguros y reaseguros.                      Ley de Seguro y reaseguros</p> <p>Ley de seguros y reaseguros                      Código de comercio.                      Texto guía</p>	<p>Revisión de conclusiones</p> <p>Participación activa</p>

**TEMA - LA POLIZA**

**TIEMPO DE EJECUCION: 08 HORAS.**

**OBJETIVO TERMINAL: RECONOCER Y APLICAR LOS CONOCIMIENTOS BÁSICOS SOBRE LA POLIZA DE SEGURO.**

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<p><b>TEMA 26:</b>                      4.1 La Póliza: Definición, prueba de contrato de seguro                      4.2 Póliza: Contenido, clases.                      4.3 Cesión y transmisión de la póliza.                      4.4 El objeto del contrato: definición.</p>	<p>Preguntas abiertas                      Expositiva.                      Exegética</p> <p>Estudio de casos</p>	<p>Ley de Seguros y reaseguros.                      Texto guía</p> <p><b>Pólizas</b></p>	<p>Participación activa                      Revisión de conclusines</p>
<p><b>TEMA 26:</b>                      4.5 Objetos asegurables en el seguro territorial.                      4.6 Objetos asegurables en el seguro marítimo.                      4.7 Los riesgos. Características y clasificación.                      4.8 La prima considerada como equivalente del riesgo.                      4.9 El siniestro: definición y características.                      4.10 La indemnización: definición y características.                      4.11 Cálculo de las indemnizaciones, casos de seguro, impreseguro, el abandono.</p>	<p>Preguntas abiertas                      Expositiva.</p> <p>Promoción de ideas                      Exegética</p> <p>Estudio de casos</p> <p>Lluvia de ideas</p>	<p>Ley de Seguros y reaseguros.                      Código de Comercio.</p> <p>Texto guía.</p> <p>Bibliografía                      Texto guía.</p>	<p>Participación activa                      Revisión de conclusines</p>

**TEMA - EL DERECHO MARITIMO**

**TIEMPO DE EJECUCION: 08 HORAS.**

**OBJETIVO TERMINAL: CONOCER Y APLICAR LOS CONOCIMIENTOS BÁSICOS DEL DERECHO MARITIMO.**

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<b><u>TEMA 27:</u></b> 5.1 Derecho marítimo: definición, Objeto. 5.2 Derecho marítimo: fuentes, importancia. 5.3 La Nave: definición, Características. 5.4 La Nave: naturaleza jurídica.	<i>Promoción de ideas Expositiva. Debate Preguntas abiertas.</i>	<i>Código de Comercio. Texto guía.</i>	<i>Participación activa  Revisión de conclusines</i>
<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<b><u>TEMA 27:</u></b> 5.5 El Registro de la marina mercante nacional. 5.6 La Nave: gobierno y dirección 5.7 El Capitán: sus deberes y atribuciones. 5.8 Tripulación de la Nave.  5.9 Tripulantes: Derechos y obligaciones  5.10 Comercio marítimo: riesgos y daños.  5.11 Las averías: definición y clases.	<i>Exegética Expositiva. Preguntas abiertas  Estudio de casos Promoción de ideas</i>	<i>Ley de Registro Público.  Ley de Navegación. Código de Comercio  Ley orgánica del Trabajo</i>	<i>Participación activa  Revisión de conclusines</i>

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<p><b>TEMA 27:</b></p> <p>5.12 El echazón y el abordaje.</p> <p>5.13 El contrato de fletamento: definición. Características.</p> <p>5.14 Fletamento: Prueba, clases.</p> <p>5.15 El conocimiento del embarque.</p> <p>5.16 El Contrato a la gruesa o préstamo a riesgo marítimo: definición, características.</p> <p>5.17 Contrato a la gruesa: elementos y pruebas, sus diferencias con el seguro.</p>	<p><b>Diálogo</b> Expositiva.</p> <p>Exegética Preguntas abiertas</p> <p>Promoción de ideas Expositiva</p>	<p>Código de comercio. Texto guía.</p> <p>Ley de navegación.</p>	<p><b>Revisión de conclusines</b></p> <p>Participación activa.</p>

**TEMA - EL ATRASO Y LA QUIEBRA**

**TIEMPO DE EJECUCION: 06 HORAS.**

**OBJETIVO TERMINAL: ANALIZAR EL ATRASO Y LA QUIEBRA EN LA ACTIVIDAD MERCANTIL.**

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<p><b>TEMA 28</b></p> <p>6.1 EL Derecho de atraso: definición, características.</p> <p>6.2 La cesación de pagos.</p> <p>6.3 Liquidación amigable: solicitud, tramitación y declaratoria.</p> <p>6.4 El estado de quiebra.</p> <p>6.5 Quiebra; clases: (fortuita, culpables, fraudulentas)</p> <p>6.6 Solicitud de quiebra: recaudos que deben acompañarse.</p> <p>6.7 La declaratoria de quiebra.</p>	<p><b>Discusión dirigidas</b> Preguntas abiertas.</p> <p>Exegética.</p> <p>Estudio de casos. Explicativa.</p>	<p>Código de Comercio. Texto guía.</p> <p>Código civil</p> <p>Documentos, declaraciones de quiebra.</p>	<p>Revisión de conclusiones</p> <p>Participación activa.</p>

**TEMA - PROCESO JUDICIAL DE LA QUIEBRA** **TIEMPO DE EJECUCION: 04 HORAS.**

**OBJETIVO TERMINAL: ANALIZAR TRAMITACIÓN JUDICIAL DE LA QUIEBRA.**

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<b>TEMA 29:</b> 7.1 Quiebra; demanda, recaudos que deben acompañarla. 7.2 Declaratoria de quiebra. 7.3 Sentencia declaratoria de quiebra. 7.4 Declaratoria de quiebra: contenido, fijación, cesación y efectos. 7.5 Junta general de acreedores. Nombramiento. El liquidador: atribuciones. 7.6 Crédito: definición.	Estudio de casos Expositiva.  Exegética.	Código de Comercio.  Sentencia de quiebra.  Sentencias.  Testo guía.	Revisión de conclusiones   Participación activa.

**TEMA - ADMINISTRACIÓN DE LA QUIEBRA**

**TIEMPO DE EJECUCION: 04 HORAS.**

**OBJETIVO TERMINAL: COMPRENDER Y APLICAR EL PROCEDIMIENTO SOBRE LA ADMINISTRACIÓN DE LA QUIEBRA. .**

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<b>TEMA 30:</b> 8.1 Los Síndicos: requisitos e impedimentos. 8.2 Síndicos: nombramiento y remoción. 8.3 Síndicos: deberes y atribuciones. 8.4 Valores y objetos de reivindicación. 8.5 Convenio: causas, celebración, oposición, anulación, recesión.	Promoción de ideas.  Exegética.  Preguntas. Estudio de casos	Código de Comercio. Texto guía.	Revisión de conclusiones Participación activa.



**TEMA - EL SOBRESIMIENTO DE QUIEBRA Y REHABILITACIÓN DEL FALLIDO TIEMPO DE EJECUCION: 06 HORAS.**

**OBJETIVO TERMINAL: COMPRENDER Y APLICAR LA NORMATIVA SOBRE SOBRESIMITNO Y REHABILITACIÓN DE LA QUIEBRA.**

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<p><b>TEMA 31:</b>                      9.1 Sobreseimiento de la quiebra: efectos y revocatoria.                      9.2 Rehabilitación del fallido: definición, requisitos y efectos</p>	<p>Diálogo                      Exegética.                      Expositiva.</p>	<p>Código de Comercio.                      Texto guía.                      Bibliográfico.</p>	<p>Revisión de conclusiones</p>

**TEMA - LA JURISDICCIÓN MERCANTIL**

**TIEMPO DE EJECUCION: 06 HORAS.**

**OBJETIVO TERMINAL: CONOCER Y APLICAR LOS CONOCIMIENTOS SOBRE LA JURISDICCIÓN Y EL PROCEDIMIENTO MERCANTIL.**

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<p><b>TEMA 32:</b>                      10.1 Jurisdicción mercantil: definición, características.                      10.2 Organos conceptuales.                      10.3 Competencia en consideración a la materia, a la cuantía y el territorio.                      10.4 Procedimiento mercantil: definición. Características.                      10.5 Procedimiento mercantil: sus diferencias con el procedimiento ordinario. Sus disposiciones especiales.</p>	<p>Debate                      Expositiva.                      Promoción de ideas.                      Preguntas abiertas                      Estudio de casos</p>	<p>Código de Comercio.                      Bibliográfico.</p>	<p>Revisión de conclusiones                      Participación activa</p>

**TEMA - EL ARBITRAJE MERCANTIL**

**TIEMPO DE EJECUCION: 02 HORAS.**

**OBJETIVO TERMINAL: COMPRENDER Y APLICAR LOS CONOCIMIENTOS BÁSICOS SOBRE EL ARBITRAJE MERCANTIL.**

<b>CONTENIDO</b>	<b>ESTRATEGIAS O TÉCNICAS</b>	<b>RECURSOS</b>	<b>EVALUACIÓN</b>
<p><b>TEMA 33:</b>                      11.1 el Arbitraje comercial: definición. Cracterísticas                      11.2 El arbitraje: Procedimiento                      11.3 el acuerdo del arbitraje.</p>	<p>Promoción de ideas                      Expositiva.                      Exegética.                      Estudio de casos</p>	<p>Bibliográfico                      Ley de Arbitraje comercial                      Ley de Arbitraje comercial</p>	<p>Revisión de conclusiones                      Participación activa.                      Revisión de conclusiones.</p>

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASCARELLI, Tulio

*“Sociedades y Asociaciones Comerciales”*  
Ed. Ediar, Buenos Aires 1947

ARGERI, Saúl  
BARBERI, Doménico

*“La Quiebra y demás procesos Concursales”*  
*“Derecho Privado”*  
Ejea, Buenos Aires 1967

BONELLI, Giannfranco

*“Instituciones de la Quiebra”*  
editorial Madrid 1939

BLANCO, Francisco

*“Estudios Elementales de Derecho Mercantil”*  
Ed. Reus, Madrid 1945.

CALETTI, Alberto

*“Manual de Sociedades Comerciales”*  
Depalma, Buenos Aires 1956.

CUZZERI-CICCU Derecho Comercial

*“De la Quiebra”*  
Ed. Ediar, Buenos Aires 1954.

CODIGO DE COMERCIO  
COLOMBRAS, ersasio

*“Derecho Societario”*  
Depalma, buenos Aires, 1964

FARGOSI, Hugo

*“Naturaleza del Acto Constitutivo de las Sociedades”*  
Depalma, Buenos Aires 1968.

GARRIQUEZ, Joaquín

*“Curso de Derecho Mercantil”*  
Ed. Autor, Madrid 1979