



UNIVERSIDAD FERMIN TORO
VICE RECTORADO ACADÉMICO
DECANATO DE INVESTIGACIÓN Y POSTGRADO
ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO MERCANTIL

PROGRAMA INSTRUCCIONAL

Nombre de la asignatura:		Código	Semestre/ Año	U.C.	Pre - Requisito
OBLIGACIONES Y CONTRATOS MERCANTILES		OBM226	---	2	---
Tipo de Asignatura:	OBLIGATORIA	DENSIDAD HORARIA			
	H.T.	H.P/H.L	H.A	THS/SEM	
Escuela:	POSTGRADO	---	---	---	32
DATOS BÁSICOS DEPARTAMENTO/S RESPONSABLE/S					
DEPARTAMENTO/S:	COORDINACIÓN ESPECIALIZACIÓN EN DERECHO MERCANTIL				
DATOS BÁSICOS DE LA AUTORIZACIÓN					
Fecha de Vigencia	Revisado por		AUTORIZADO POR VICE RECTORADO ACADÉMICO		
	UNIDAD CURRICULAR	DECANATO			
JUNIO 2008					
			(FIRMA Y SELLO)		

FUNDAMENTACIÓN

Las obligaciones mercantiles pertenecen al campo de la teoría general de las obligaciones, el cual corresponde a una de las divisiones fundamentales del Derecho Patrimonial Privado. Dentro de este campo se ubica el Derecho Mercantil como una ciencia jurídica que está directamente vinculada al comercio porque este constituye su razón de ser. En este orden de ideas, las obligaciones mercantiles gozan de características propias que las distinguen de las obligaciones civiles en virtud del fundamento y principios que han orientado la actividad del comercio y del comerciante. Así mismo los contratos mercantiles gozan de una característica determinada en función a la parte, que lo celebran y en relación al objeto de dichos contratos orientados por particulares elementos como son el crédito y la celeridad.

Por esta razón se hace preciso hacer un recorrido por la noción del Derecho Mercantil, su desarrollo histórico, sus rangos fundamentales, de suerte que se le permitan al participante comprender con mayor facilidad la razón y existencia tanto de la actividad del comerciante y sus auxiliares, quienes serán objeto de nuestro estudio, como de los diversos contratos mercantiles tradicionales y aún la nueva jornada de comercialización, más actuales.

El programa consta de seis (06) unidades, los cuales son:

Unidad	I:	Nociones básicas del derecho mercantil.
Unidad	II:	Las obligaciones de los comerciantes.
Unidad	III:	Los comerciantes y auxiliares del comerciante.
Unidad	IV:	Los contratos de compraventa mercantil y préstamo Mercantil.
Unidad	V:	Los contratos de cuenta corriente y cuenta en participación.
Unidad	VI:	Los otros contratos de comercialización.

OBJETIVO GENERAL DE LA ASIGNATURA

Profundizar en los conocimientos fundamentales de las obligaciones mercantiles, sus fuentes y efectos, así como el análisis e interpretación de los diversos contratos mercantiles como son la compra venta mercantil, el préstamo mercantil, la cuenta corriente y la cuenta en participación.

UNIDAD I		OBJETIVO TERMINAL	
NOCIONES BÁSICAS DEL DERECHO MERCANTIL		<ul style="list-style-type: none">- CONOCER LA HISTORIA DEL DERECHO MERCANTIL.- ANALIZAR LOS RASGOS FUNDAMENTALES DEL DERECHO MERCANTIL.- CONOCER LA REGLAS BÁSICAS DEL DERECHO MERCANTIL.	
DURACION			
6 HORAS			
EVALUACION			
10 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCION	
<ul style="list-style-type: none">1. Analizar la noción del Derecho Mercantil y su desarrollo histórico.2. Profundizar sobre los rasgos fundamentales del derecho mercantil y sobre las reglas que rigen la materia mercantil.	<ul style="list-style-type: none">• Tema 1: Noción del derecho mercantil y su desarrollo histórico.• Tema 2: Rasgos fundamentales del derecho mercantil: celeridad, seguridad, crédito. Reglas en materia mercantil: Solidaridad, interés, onerosidad.	<ul style="list-style-type: none">• Exposición del docente.• Método de casos.• Intervención del participante.	
ESTRATEGIAS DE EVALUACION:			
<ul style="list-style-type: none">• Intervenciones individuales• Lluvia de ideas			

UNIDAD II		OBJETIVO TERMINAL	
LAS OBLIGACIONES DE LOS COMERCIANTES		CONOCER LOS DEBERES DEL COMERCIANTE: LA PUBLICIDAD, LA FIRMA Y LA CONTABILIDAD MERCANTIL.	
DURACION			
4 HORAS			
EVALUACION			
10 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCION	
1. Conocer las principales obligaciones de los comerciantes como son la publicidad, la firma y la contabilidad mercantil. 2. Conocer cuales son los libros obligatorios de todo comerciante. 3. Conocer cuanto son los libros particularmente obligatorios de determinados comerciantes. 4. Conocer el valor probatorio de los libros de los comerciantes.	<ul style="list-style-type: none">• Tema3: Concepto de obligaciones mercantiles, Modalidades de las obligaciones. Cumplimiento de las obligaciones• la publicidad y la firma.• Tema 4: la contabilidad mercantil, libros obligatorios, libros particularmente obligatorios. Valor probatorio.	<ul style="list-style-type: none">• Exposición del docente.• Estudio de casos.• Intervención del participante.	
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
<ul style="list-style-type: none">• Exposición de casos asignados			

UNIDAD III		OBJETIVO TERMINAL	
COMERCIANTES Y LOS AUXILIARES DEL COMERCIANTE		- DESCRIBIR LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS AUXILIARES DEL COMERCIANTE Y EL PAPEL QUE DESEMPEÑAN.	
DURACION			
6 HORAS			
EVALUACION			
30%			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN	
1. Describir las personas que colaboran con el comerciante en su actividad comercial: a) subordinados, el factor y el dependiente. B) los auxiliares autónomos, el agente de comercio, el comisionista, el corredor, el vendutero. Además las cámaras de comercio, las ferias, los mercados, el vendutero y el comisionista.	<ul style="list-style-type: none">• Tema 5: Los comerciantes y los auxiliares del comercio: factor, dependiente, corredor, vendutero, cámara de comercio, bolsas de comercio, ferias y mercados.• Tema 6: el comisionista, características, diferencias con otras figuras.	<ul style="list-style-type: none">• Exposición del docente.• Trabajo de investigación• Práctica de los participantes.	
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
<ul style="list-style-type: none">• Exposición de casos asignados			

UNIDAD IV		OBJETIVO TERMINAL	
LOS CONTRATOS DE COMPRA –VENTA Y DE PRÉSTAMO MERCANTIL		<ul style="list-style-type: none">- ANALIZAR EL CONTRATO DE COMPRA-VENTA MERCANTIL.- ANALIZAR EL CONTRATO DE PRÉSTAMO MERCANTIL Y EL CONTRATO DE DEPÓSITO.	
DURACION			
6 HORAS			
EVALUACION			
20 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN	
<ul style="list-style-type: none">1. Analizar las especificaciones del contrato de compra-venta en materia mercantil.2. Analizar las especificaciones del contrato de préstamo mercantil.	<ul style="list-style-type: none">• Tema 7: el contrato de compra-venta mercantil y su distorsión con el contrato de compra-venta civil. Modalidades. Leyes que la regulan. Condición resolutoria. La factura. Derecho de retención. Medios de entrega.• Tema 8: el contrato de préstamo mercantil. Su prueba. El interés.	<ul style="list-style-type: none">• Exposición del docente.• Estudio de casos prácticos.	
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
<ul style="list-style-type: none">• Realización de taller			

UNIDAD V		OBJETIVO TERMINAL	
LA CUENTA CORRIENTE Y LA CUENTA EN PARTICIPACIÓN		- CONOCER SOBRE LOS CONTRATOS MERCANTILES REFERIDOS A LA CUENTA CORRIENTE Y LA CUENTA EN PARTICIPACIÓN.	
DURACION			
4 HORAS			
EVALUACION			
15 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN	
1. Conocer la figura de la cuenta corriente. 2. Determinar la Definición, características, y naturaleza jurídica de la cuenta corriente bancaria	<ul style="list-style-type: none">• Tema 9: El contrato de cuenta corriente, su definición, requisitos. La cuenta corriente bancaria y ley que la regula.• Tema 10: La cuenta en participación. Definición.	<ul style="list-style-type: none">• Exposición del docente análisis de casos prácticos.	
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
<ul style="list-style-type: none">• Entrega de Trabajo			

UNIDAD VI		OBJETIVO TERMINAL	
OTROS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN		<ul style="list-style-type: none">- ESTUDIAR LOS NUEVOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.- ANALIZAR EL FUNCIONAMIENTO DE LA FRANQUICIA.	
DURACION			
6 HORAS			
EVALUACION			
15 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN	
<ul style="list-style-type: none">1. Distinguir los diversos canales de comercialización: distribución, agencia comercial, creación franquicia y suministro.2. Estudiar el funcionamiento de la franquicia.	<ul style="list-style-type: none">• Diversos canales de distribución.• La franquicia.	<ul style="list-style-type: none">• Exposición del docente.• Análisis práctico de las participantes.	
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
<ul style="list-style-type: none">• Prueba escrita			

BIBLIOGRAFIA

Borjas H. Leopoldo A. **Instituciones de Derecho Mercantil**. Ediciones Sohnell C.A. Caracas. 1973.

Gojdsmith Roberto. **Curso de Derecho Mercantil**. Edior Venezolana S.R.L. Caracas. (s/f).

Garniques Joaquín. **Curso de Derecho Mercantil**. Editorial Porrúa. 1977.

Hugo Mármol Marcis. **Fundamentos de Derecho Mercantil**. UCAB. Caracas. 1978.

Morles Hernández Alfredo. **Curso de Derecho Mercantil**. UCAB. Caracas. (s/f).

Barboza Parra Ely Saúl. **Derecho Mercantil**. Manual Técnico Práctico. Editorial Mc Graw Hill Interamericana de Venezuela S.A. (s/f).

Farina Juan M. **Contratos Comerciales Modernos**. Editorial Astua. Buenos Aires. Argentina. 1997.

Muci Abraham José. **Contratos Mercantiles**. Ediciones Sohnell C.A. Caracas. 1985.