



**CATEDRA DERECHO II**

➤ **DEPARTAMENTO**

**CIENCIA JURÍDICA – DERECHO PRIVADO**

➤ **CARRERA**

**ADMINISTRACIÓN**

➤ **TURNO**

**MAÑANA - NOCHE**

➤ **SEMESTRE**

**SEGUNDO**

➤ ***Asignaturas correlativas previas***

--

➤ ***Asignaturas correlativas posteriores***

--

➤ **CÁTEDRA DERECHO PRIVADO**

<b>PROF. EDUARDO ANTINORI</b>
-------------------------------



## ➤ OBJETIVOS

### **OBJETIVOS GENERALES:**

- Comprender la articulación y el funcionamiento del derecho comercial nacional.
- Conocer los alcances de la aplicación del derecho comercial y su vinculación con el ejercicio profesional.
- Entender la importancia de la dinámica de las instituciones comerciales desde la óptica jurídica.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Manejo y comprensión de la temática desarrollada.
- Adquirir destreza y/o habilidades en el manejo de los conceptos y del lenguaje jurídico.
- Vincular adecuadamente los conocimientos teóricos con las distintas situaciones derivadas de la problemática jurídica en la vida comercial de los individuos y las empresas.
- Analizar casos específicos mediante la transferencia cognitiva de los temas abordados en el PROGRAMA.

## ➤ CONTENIDOS

## **UNIDAD I: DERECHO COMERCIAL**

**1.- DERECHO COMERCIAL.** Concepto y caracteres. El Código de Comercio: antecedentes. La Costumbre. Controversia acerca de la primacía de la costumbre comercial sobre la ley civil (arts. 16 y 17 C. C.; rellenos I, II y V del Título Preliminar y arts. 207, 218 y 229 del Código de Comercio).

**2.- ACTOS DE COMERCIO:** art. 8 del Cód. Comercio, excepciones art. 452. Actos comprendidos en el artículo 5 C. Com. Presunción de Comercialidad. Actos Unilateralmente Comerciales (art. 7 C. Com.)

**3.- EL COMERCIANTE.** Concepto. Adquisición y Pérdida de la calidad de comerciante. Domicilio. Capacidad Comercial. Autorización para ejercer el comercio: expresa y tácita.

**4.- OBLIGACIONES DE LOS COMERCIANTES** (art. 33 Cód. Comercio). A.- Matrícula de Comerciante. Registro Público de Comercio (art.36): Organización y funcionamiento. Efecto de las inscripciones. Documentos que deben inscribirse: Plazo. Inscripción tardía. B.- Libros de Comercio: nociones generales, tipos, requisitos, principios generales, valor probatorio. C.- Rendición de Cuentas: concepto, formas. D- Conservación de Correspondencia.

**5.- EMPRESA:** Noción jurídica y comercial. Importancia en la actualidad. La libertad de Comercio. Principios generales. El patrimonio comercial y la limitación de la responsabilidad. Libertad de Comercio.

**6.- FONDO DE COMERCIO:** concepto, caracteres, elementos constitutivos. Procedimiento para la transmisión de Establecimientos Comerciales Ley 11.867 Sede, Sucursal y Filial: concepto y caracteres. Nombre Comercial. Régimen legal.

## **UNIDAD II: CONTRATOS**

**1.- CONTRATOS:** Concepto, clasificación, elementos. Su vinculación con los Actos Jurídicos. Análisis de los principales aspectos de la Teoría General del Contrato: Sujeto: consentimiento, capacidad; Objeto: requisitos; Causa: tipos, importancia. Forma y Prueba. Autonomía de la Voluntad (art. 1197 C.C.). Efectos Generales (art. 1195 C.C.) y Particulares (Buena Fe, Teoría de la Imprevisión, Excepción de Incumplimiento, Pacto Comisorio). Extinción.

**2.- CONTRATOS COMERCIALES:** Concepto. Diferencias con los Contrato Civiles.

**3.- COMPRAVENTA COMERCIAL:** Concepto, caracteres, elementos y derechos y obligaciones de las partes.

**4.- MANDATO COMERCIAL:** Concepto y caracteres. Diferencia con el mandato civil.

**5.- FIANZA COMERCIAL:** Concepto y caracteres. Diferencia con la fianza civil.

## ➤ ESTRATEGIAS METODOLOGICAS

La materia se dictará combinando el marco teórico con temas prácticos que le permitan al alumno comprender la importancia de los temas ligados a la empresa. Asimismo, se realizarán trabajos prácticos con el objetivo de trasladar los conocimientos teóricos a casos reales que enfrenten al alumno con su realidad profesional. Estas estrategias metodológicas se complementarán con el apoyo permanente de la Cátedra.

## ➤ RECURSOS DIDACTICOS

- Transparencias y/o Presentaciones.
- Cuadros sinópticos.
- Material proporcionado por la Cátedra.

## ➤ BIBLIOGRAFIA

### ▪ Bibliografía General

- 📖 Código de Comercio de la República Argentina.
- 📖 LEYES 19.550 (Sociedades Comerciales) y 24.522 (Concursos y Quiebras).
- 📖 Transparencias y cuadros sinópticos.

### ▪ Bibliografía Complementaria

- 📖 “Manual de Derecho Comercial”, Parte General. José Romero. ED. DEPALMA. Edición 1983.
- 📖 “Curso de Derecho Comercial” Parte General, Tomo I. Isaac Halperin. ED. DEPALMA. Edición 2000.
- 📖 “Contratos civiles, comerciales y de consumo”, Atilio Alterini. ED. ABELEDO PERROT. Edición 1999.
- 📖 “Contratos civiles y comerciales”, Roque Fortunato GARRIDO. ED. ARGENTINA. Edición 2002.
- 📖 “Derecho de las Sociedades Comerciales”, Tomos I y II. Carlos Gilberto Villegas. ED. ABELEDO PERROT. Edición 1997.

## ➤ **REGULARIDAD**

### ▪ **Asistencia**

- El porcentaje necesario de asistencia a clases para obtener la regularidad, conforme a las reglamentaciones de la Universidad, es del 75% como mínimo.

### ▪ **Trabajos Prácticos**

- Los alumnos deberán realizar 3 (tres) Trabajos Prácticos a lo largo del Semestre, sobre los siguientes temas:
  - Fondo de Comercio
  - Contratos Comerciales.
  - Sociedades Comerciales.
- Deberán entregarse en la fecha indicada para los mismos.
- Tienen carácter obligatorio debiendo entregarse en tiempo y forma dispuesto por la Cátedra y es condición para obtener la regularidad de la materia.

### ▪ **Evaluaciones Parciales**

- Los alumnos deberán aprobar dos *exámenes parciales escritos obligatorio* durante el cursado de la materia.
- En caso de no alcanzar con los objetivos mínimos previstos para obtener la regularidad de la materia, el alumno tendrá la posibilidad de rendir *un parcial recuperatorio*. Para ello, deberá aprobar al menos uno de los parciales establecidos.

### ▪ **Evaluaciones Finales**

- El examen final será oral. La promoción de la materia es indirecta, es decir, el alumno deberá aprobar un examen final, una vez que haya terminado el cursado de la misma.

## ➤ **CRONOGRAMA**

El siguiente será el Cronograma estipulado para el Segundo Semestre 2006:

- **Desarrollo de cada Unidad o Bloque Temático**

**UNIDAD I:** semana del 1 al 26 de Agosto.

**UNIDAD II:** semana del 29 de Agosto al 16 de Septiembre.

**UNIDAD III:** semana del 26 de Septiembre al 7 de Octubre.

**UNIDAD IV:** semana del 10 al 21 de Octubre.

**UNIDAD V:** semana del 24 de Octubre al 4 de Noviembre.

**REPASO GENERAL:** se dictará una clase especial al finalizar los exámenes recuperatorios.

- **Evaluaciones parciales**

**Primer Parcial: Unidades I y II.**

Turno Mañana: Viernes 22 de Septiembre

Turno Noche: Miércoles 20 de Septiembre

**Segundo Parcial: Unidades III y IV.**

Turno Mañana: Viernes 10 de Noviembre

Turno Noche: Miércoles 8 de Noviembre

- **Recuperatorio (serán escritos)**

**RECUPERATORIO:**

Turno Mañana: Viernes 17 de Noviembre

Turno Noche: Miércoles 15 de Noviembre

Todos los exámenes se rendirán por escrito.

- **Horarios de Consulta semanales**

Los horarios de consulta se fijarán a-posteriori