

PROGRAMA DE ASIGNATURA	
I.- DATOS GENERALES	
Nombre de la Carrera o Programa: Derecho	
Nombre de la Asignatura: Fundamentos de Derecho Mercantil	
Departamento y cátedra: Departamento de Derecho Público/ Teoría de la Actividad Administrativa	
Régimen: semestral	Número de Unidades Crédito: 4
Ubicación en el plan de estudios: Séptimo semestre	
Tipo de asignatura: Obligatoria <input checked="" type="checkbox"/> Electiva <input type="checkbox"/> N° horas semanales : Teóricas 2 Prácticas/Seminarios 1	
Asignaturas a las que aporta: Derecho de Sociedades, Contratos Mercantiles y Títulos Valores, Derecho Concursal.	
Fecha de aprobación del Programa en el Consejo de Facultad: 10 de diciembre de 2018 - acta n.º 874	

II.- JUSTIFICACIÓN
<p>El objetivo fundamental es lograr que el alumno entienda las razones que motivaron el surgimiento de una disciplina del Derecho que siempre tiende a buscar soluciones rápidas y sencillas, caracterizada por su metodología inductiva, puesto que surge de la práctica individual y de allí emerge hacia normas de contenido general, favorecer la validez de las obligaciones y proteger siempre el crédito, en contraposición con formalismos de otras áreas del derecho y rehuir los planteamientos teóricos de miles de años de decantación jurídica civilista. El alumno debe comprender por qué el derecho mercantil es una categoría histórica, ya que no ha existido siempre y, cuando existe, puede manifestarse de diferentes maneras en los lugares donde se manifiesta. Asimismo, debe conocer las distintas aproximaciones que han adoptado los países para tratar la necesidad de producir soluciones jurídicas rápidas y sencillas a los problemas que la rigidez del Código Civil deja sin resolver (Sistemas de Derecho Mercantil). Esta asignatura permitirá al egresado desarrollar habilidades en la resolución de problemas, pudiendo emitir juicios propios, argumentar racionalmente y expresar con un lenguaje adecuado sus opiniones y decisiones profesionales. Esta unidad curricular contribuye con el desarrollo de la competencia “aprender a aprender con calidad y aprender a trabajar con el otro, mediante el estudio de los conceptos y principios del derecho mercantil</p>

III.- CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA AL DESARROLLO DE LAS COMPETENCIAS	
Competencias general 1 (CG1): aprender a aprender con calidad	
Unidad de competencia 1 (CG1 – U1): Abstrae, analiza y sintetiza información.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica elementos comunes en diferentes situaciones o contextos 2. Descompone, identifica, clasifica y jerarquiza elementos comunes 3. Resume información de forma clara y ordenada 4. Integra los elementos de forma coherente 5. Valora críticamente la información
Unidad de competencia 1 (CG1 – U2): Aplica los conocimientos en la práctica	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selecciona la información que resulta relevante para resolver una situación

	<ol style="list-style-type: none"> 2. Elabora una síntesis para sí mismo o para comunicarla a otras personas 3. Establece y evalúa la eficacia y la eficiencia de los cursos de acción a seguir de acuerdo con la información disponible. 4. Implementa el proceso a seguir para alcanzar los objetivos mediante acciones, recursos y tiempo disponible.
Unidad de competencia 1 (CG1 – U3): Identifica, plantea y resuelve problemas	<ol style="list-style-type: none"> 2. Analiza el problema y obtiene la información requerida para solucionarlo 4. Selecciona la opción de solución que resulta más pertinente, programa las acciones y las ejecuta 5. Evalúa el resultado de las acciones ejecutadas
Unidad de competencia 1 (CG1 – U5): Se comunica eficazmente de forma oral y escrita	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estructura lógicamente el discurso oral y escrito 2. Adapta el discurso oral y escrito a las características de la audiencia 3. Muestra complementariedad entre el lenguaje oral y corporal 4. Demuestra un estilo propio en la organización y expresión del contenido de escritos largos y complejos 5. Comunica eficazmente, en forma oral y escrita de ideas, conocimientos y sentimientos en situaciones individuales, conversacionales y de grupo
Unidad de competencia 1 (CG1 – U6): Demuestra conocimiento sobre su área de estudio y profesión	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica términos, definiciones y ejemplos del lenguaje técnico de la profesión 2. Explica las conceptualizaciones, métodos y aplicaciones de su disciplina 4. Aplica los procedimientos de la disciplina para resolver problemas y aportar soluciones
Unidad de competencia 1 (CG1 – U9): Busca y procesa información de diversas fuentes	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisa periódicamente información actualizada sobre su disciplina 2. Identifica con destreza fuentes, impresas y digitales, de recopilación de datos 3. Organiza la información proveniente de diversos medios 4. Analiza la información y la incorpora en los procesos de toma de decisiones 5. Establece procedimientos de recopilación y revisión de información necesaria para situaciones futuras
Competencias general 3 (CG3): aprender a trabajar con el otro	
Unidad de competencia 3 (CG1 – U1): Participa y trabaja en equipo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica roles y funciones de todos los miembros del equipo 2. Realiza las tareas establecidas por el equipo 3. Cumple diversos roles dentro del equipo 4. Utiliza formas de comunicación que favorecen las relaciones de

	interdependencia
Unidad de competencia 3 (CG1 – U3): Toma decisiones efectivas para resolver problemas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica el problema 2. Analiza el problema 3. Plantea alternativas de solución 4. Ejecuta la opción que considera más adecuada para la solución del problema
Competencias Profesional 2 (CP2): argumentar jurídicamente	
Unidad de competencia 1 (CP2– U2) Razona y argumenta desde una perspectiva jurídica, con efecto de proponer una solución razonable	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comunica de forma oral y escrita el argumento jurídico pertinente. 2. Aplica las técnicas de argumentación jurídica 3. Distingue y selecciona el argumento jurídico que considera pertinente para resolver un caso concreto. 4. Presenta los argumentos como propuesta de solución un caso concreto.
Unidad de competencia 3 (CP2– U3).Relaciona los fundamentos filosóficos y teóricos del Derecho con su aplicación práctica.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conoce los fundamentos filosóficos y los aplica al Derecho. 2. Encuadra distintos supuestos del ordenamiento jurídico a diferentes fundamentos filosóficos y teóricos del Derecho, para lograr la solución jurídica a un caso. 3. Comunica de forma oral y escrita la propuesta de solución jurídica con base en el análisis previamente efectuado.
Competencias Profesional 3 (CP3): solucionar problemas jurídicos	
Unidad de competencia 2 (CP3– U2) Enfrenta adecuadamente nuevas situaciones y contribuye a la creación de categorías y soluciones jurídicas, en casos generales y particulares.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica en una relación jurídica las distintas situaciones jurídicas. 2. Interpreta los efectos jurídicos de la categoría jurídica aplicable a dicha situación para la solución jurídica al caso concreto. 3. Propone desde la interpretación, nuevas categorías jurídicas para resolver casos concretos.
Unidad de competencia 3(CP3– U3) Toma decisiones orientadas a resolver un problema jurídico.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica los supuestos de hecho y su encuadramiento según lo previsto en la norma, para la solución de un caso concreto. 2. Valora las posibles soluciones jurídicas ante una circunstancia o un supuesto de hecho relevante.
Unidad de competencia 3 (CP3– U6) Maneja las tecnologías de información y comunicación en el marco del Derecho.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gestiona adecuadamente los programas y aplicaciones de uso frecuente

IV.- UNIDADES TEMÁTICAS	
UNIDAD I: Temas introductorios	<ol style="list-style-type: none"> 1. Noción de Derecho Mercantil 2. Relaciones del Derecho Mercantil con otras disciplinas jurídicas y otras ramas del conocimiento. 3. Autonomía del Derecho Mercantil. <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Críticas de César Vivante a la dualidad de textos. 3.2. Rectificación de la posición de César Vivante. 3.3. Derecho Comparado.
UNIDAD II: Evolución Histórica	<ol style="list-style-type: none"> 1. Grecia 2. Roma 3. Edad Media. Características que nunca perderá el Derecho mercantil derivadas de su aplicación al caso concreto por el cónsul. 4. Edad moderna <ol style="list-style-type: none"> 4.1. La Revolución Francesa. La Ley Chapelier 4.2. El Código de Napoleón 5. Venezuela
UNIDAD III: Sistemas de Derecho Mercantil	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sistema Subjetivo 2. Sistema Objetivo 3. Sistema Mixto 4. Sistema de los Actos Jurídicos en Masa 5. Sistema de la Empresa 6. Derechos positivos modernos
UNIDAD IV: Actos de Comercio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Intentos de concepciones uniformes 2. Intentos de clasificaciones únicas de los actos de comercio 3. Clasificación propuesta por la cátedra 4. Subsunción de casos concretos en la numeración legal 5. Actos unilaterales bilaterales
UNIDAD V: El Comerciante	<ol style="list-style-type: none"> 1. Definición legal 2. Definición mejorada (críticas por exceso y por defecto) 3. Adquisición y prueba del carácter de comerciante
UNIDAD VI: El Acto Subjetivo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Concepto 2. Hecho ilícito <ul style="list-style-type: none"> - Ordinal 9 del artículo 1090 del Código de Comercio - Hecho ilícito subjetivo - Hecho ilícito unilateral 3. Comerciability de las operaciones inmobiliarias <ul style="list-style-type: none"> - Tesis de René de Sola
UNIDAD VII: Fuentes del Derecho Mercantil	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fuentes materiales

	<ol style="list-style-type: none"> 2. Fuentes formales 3. Orden de integración de las fuentes <ul style="list-style-type: none"> - Norma mercantil estatuida de orden público - El contrato <ul style="list-style-type: none"> - Los usos mercantiles (Diferencias entre usos y costumbre) - Las condiciones generales de contratación - Resto del ordenamiento jurídico - La costumbre mercantil - La necesidad de llenar un vacío legal como condición de obligatoriedad. 4. Problemática conceptual con relación al orden de prelación <ul style="list-style-type: none"> - Posición de Alfredo Morales Hernández - Posición de Roberto Goldschmidt
UNIDAD VIII: Publicidad Mercantil	<ol style="list-style-type: none"> 1. Concepto 2. Actos que deben registrarse 3. Concepto de publicidad formal y publicidad material 4. Caso específico de la enajenación del fondo de comercio <ul style="list-style-type: none"> - Hacienda Mercantil y Fondo de Comercio - Establecimiento Mercantil - Teorías Atomistas y Universales - La clientela (capacidad de satisfacerla lucrativamente) <ul style="list-style-type: none"> - Achandalage - Good Will - Avivamiento
UNIDAD IX: Contabilidad Mercantil	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conceptos generales 2. La contabilidad mercantil en el derecho venezolano <ul style="list-style-type: none"> - Libros Obligatorios - Forma de la contabilidad - Errores y omisiones - Sanciones - Valor probatorio - Comunicación y exhibición 3. La Declaración de Principios Contables por la Federación de Contadores Públicos y sus Publicaciones Técnicas <ul style="list-style-type: none"> - Carácter no vinculante - Reenvío (Ley de Mercado y Capitales) 4. Conservación de Libros y correspondencia

UNIDAD X: Libre Competencia y Competencia Desleal

1. Nociones básicas sobre la libre competencia
2. La regulación de la libre competencia en Venezuela
 - Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Antimonopolio
 - Reglamento N° 1, Reglamento N° 2 de Ley Para la Protección y Promoción de la Libre Competencia
 - Excepción Global de Contratos de Distribución Exclusiva
 - Lineamientos para Evaluación de Concentraciones Económica
 - Lineamientos para Evaluación de Franquicias
3. Prácticas Concertadas
 - Acuerdos Horizontales, Acuerdos Verticales
4. Prácticas Unilaterales
 - Exclusión
 - Boicot
5. Abuso de Posición de Dominio
6. Prohibición de Concentraciones Económico

V.- ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA Y DE APRENDIZAJE

La asignatura Fundamentos de Derecho Mercantil es una materia teórico práctica en la que el alumno analizará haciendo uso de la argumentación y deducción, tomando en cuenta sus analogías y diferencias en el contexto nacional e internacional. Asimismo, por parte del profesor predominará la estrategia de exposición oral de conceptos acompañada por la formulación de estudios de casos en la cual, el docente permitirá que el curso genere preguntas y comentarios realizados por los estudiantes. Además, las explicaciones de conceptos y técnicas presentadas por el profesor irán frecuentemente seguidas por la resolución de análisis empíricos de dificultad graduada y amplia, que permitan al estudiante la asimilación progresiva de aquellos conceptos y técnicas La presentación de los contenidos se utilizará con el propósito de coadyuvar herramientas de orden financiero y jurídico. Aunado ello, se busca que el estudiante a la luz de exposiciones, debates y lecturas dirigidas bajo el esquema de preguntas controladas, pueda forjar un espíritu de análisis, reflexión de carácter crítico y autónomo. Finalmente, se trata de una materia donde la teoría se entreteje inextricablemente con la práctica. Las explicaciones de conceptos y técnicas presentadas por el profesor irán invariablemente seguidas por ejercicios de dificultad graduada que permitan al estudiante la asimilación progresiva de aquellos conceptos y técnicas.

VI.- ESTRATEGIA DE EVALUACIÓN

Las estrategias de evaluación que se pueden utilizar durante el desarrollo de la Cátedra son: las evaluaciones de carácter diagnóstico, así como como las de orden formativo y de valoraciones sumativas tales como: Exámenes parciales, ejercicios evaluados, actividades a través de módulo 7 e investigaciones, con el propósito de estimar, el logro de las competencias tanto generales como profesionales.

VII.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acedo Mendoza, Manuel y Acedo de Lepervanche, Luisa T; La Sociedad Anónima, Vadell Hermanos, Valencia, 1991.
Borjas H., Leopoldo A.; Instituciones de Derecho Mercantil, Las Sociedades, Ediciones Snell, Caracas, 1979.
Borjas H., Leopoldo A.; Técnica Cambiaria, Biblioteca de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales, Serie Estudios, Caracas, 1993.
Broseta Pont, Manuel; Manual de Derecho Mercantil, Editorial Tecnos, Madrid, 1994
Declaración de Principios Contables por la Federación de Contadores Públicos.
Giraud Torres, Armando Castro Cortiñas Ignacio; Derecho Administrativo de la Competencia, Funeda, Caracas, 1999.
Goldschmidt, Roberto; Curso de Derecho Mercantil, Universidad Católica Andrés Bello, Fundación Roberto Goldschmidt, Caracas, 2001.
González B., Tania; La Competencia Desleal, Universidad Central de Venezuela, Forum Editores, 1992.
Hung Vaillant; Sociedades, Ediciones LUI, C.A. Valencia, 1993.
Loreto-Arismendi, José Tratado de Sociedades Civiles y Mercantiles, Gráficas Armitano, Caracas, 1979.
Marcial Pons; Derecho Mercantil, Ediciones Jurídicas y Sociales, Madrid-Barcelona, 2000.
Mármol Marquís, Hugo; Fundamentos de Derecho Mercantil, Parte General, Universidad Católica Andrés Bello, Estudios Jurídicos, Caracas, 1978.
Massaguer, José; Comentario a la Ley de Competencia Desleal, Civitas, Madrid. 1999.
Morles Hernández, Alfredo; Curso de Derecho Mercantil, Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, 1987.
Oliviera, Juan Carlos; Paper preparado especialmente para la clase
Pineda León, Pedro; Principios de Derecho Mercantil, Mérida, 1943.
Marcial Pons; Derecho Mercantil, Ediciones Jurídicas y Sociales, Madrid-Barcelona, 2000.
Resoluciones del Banco Central de Venezuela sobre valoración de partidas en moneda extranjera.
Tratado de Derecho Mercantil, Volumen Primero, Editorial Reus, S.A., Madrid, 1932
Vivante, César; Tratado de Derecho Mercantil, Volumen Primero, Editorial Reus, S.A., Madrid, 1932
Vegas Rolando, Nicolás
Uría, Rodrigo