

**PLAN DE CURSO****1. INFORMACIÓN BÁSICA**

| | | | | | |
|---------------|---|---------------|---------------------|---------------------------|------|
| 1.1. Facultad | Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas | 1.2. Programa | Derecho | | |
| 1.3. Área | Jurídica | 1.4. Curso | Derecho Comercial I | | |
| 1.5. Código | 7201030 | 1.6. Créditos | 3 | | |
| 1.6.1. HDD | 4 | 1.6.2. HTI | 5 | 1.7. Año de actualización | 2020 |

2. JUSTIFICACIÓN

Derecho comercial es un curso del ciclo de profesionalización, se presenta como una realidad de las relaciones privadas lo que justifica un estudio completo de la materia que lleva a un conocimiento más profundo de la ciencia del derecho comercial y de la actividad mercantil. Los horizontes son aún mayores si se tiene en cuenta que en nuestro medio tenemos una legislación diferenciada en las relaciones privadas ya que si hablamos de negocios jurídicos estos pueden ser de tipo comercial o civil, por lo tanto, se hace necesario que el estudiante requiera para obtener el título de abogado, estudie dicha asignatura.

3. PROPÓSITOS DE FORMACIÓN

Proveer al estudiante de los conocimientos conceptuales y prácticos específicos relacionados con en el mundo económico de la vida moderna. Se pretende así, que los egresados puedan desempeñarse, en el libre ejercicio de la profesión, en la judicatura o bien en el campo de la asesoría empresarial.

4. COMPETENCIAS**4.1. Específicas**

- Identifica los orígenes y fuentes del derecho comercial
- Caracteriza los sujetos del derecho mercantil en Colombia.
- Comprende y diferencia los conceptos de empresa, establecimientos de comercio, comerciante y empresario.
- Clasifica y menciona los deberes de los comerciantes.
- Diferencia los elementos del establecimiento de comercio.
- Explica el contrato de arrendamiento de locales comerciales oficina y bodegas.
- Describe las generalidades de los títulos valores.

4.2. Transversales

- Expone idóneamente escritos de redacción y elaboración de documentos (contratos) de arrendamientos de locales comerciales oficina y bodegas u otros.



PLAN DE CURSO

5. OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- El estudiante definirá los orígenes y fuentes del derecho comercial.
- El estudiante enlistará las características de los sujetos del derecho mercantil en Colombia y diferenciará los conceptos y deberes de empresa, establecimientos de comercio, comerciante y empresario.
- El estudiante esbozará modelo de distintos tipos de contratos, títulos valores.

6. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Elaborar un documento que describa los orígenes y fuentes del derecho comercial.
- Analizar y evaluar las características de los sujetos del derecho mercantil en Colombia y diferenciar los conceptos y deberes de empresa, establecimientos de comercio, comerciante y empresario.
- Situar acontecimientos económicos fácticos relevantes en relación con los distintos tipos de contratos, títulos valores.

7. CONTENIDOS TEMÁTICOS

UNIDAD I. ASPECTOS GENERALES DEL DERECHO COMERCIAL.

1. Historia del derecho comercial.
2. Concepto de derecho comercial.
3. Fundamento constitucional del derecho comercial.

UNIDAD II. FUENTES DEL DERECHO COMERCIAL.

1. Ley comercial imperativa.
2. Autonomía de la voluntad.
3. Ley comercial dispositiva.
4. Ley comercial supletoria.
5. La costumbre.
6. Noción.
7. Clases.
8. Formas.
9. Elementos y prueba.

UNIDAD III. EL COMERCIANTE

1. Criterios para establecer la calidad de comerciante.
 - 1.1. Objetivo.



PLAN DE CURSO

- 1.2. Subjetivo.
- 1.3. Mixto.
2. Presunción de la calidad de comerciante.
3. Inhabilidades, incompatibilidades y prohibiciones para el ejercicio del comercio.
4. Pérdida de la calidad de comerciante.
5. Deberes de los comerciantes
6. El empresario y la empresa.

UNIDAD IV. MERCANTILIDAD

1. Noción.
2. El acto de comercio o negocio jurídico mercantil.
 - 2.1. Objetivos.
 - 2.2. Conexos (objetivos y subjetivos).
 - 2.3. Mixtos.
3. Negocios jurídicos no mercantiles.
4. La empresa.
5. Operaciones y empresas mercantiles.

UNIDAD V. BIENES MERCANTILES.

1. Establecimiento de comercio-
 - 1.1. Operaciones con establecimientos de comercio.
 - 1.2. Contrato de arrendamiento de locales comerciales
2. La propiedad industrial
3. Promoción de la Competencia
 - 3.1. Actos de Competencia desleal
 - 3.2. Entidades encargadas de sancionar actos de competencia desleal
4. Títulos valores

8. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

El curso Derecho Comercial I se desarrolla a través del método descriptivo. La enseñanza se desplegará mediante clases magistrales a cargo del docente titular del curso, en los que el estudiante tendrá que abordar de manera general el contenido de los diferentes temas que comprende el curso. además del uso de la herramienta Moodle a través de la plataforma CINTIA, en la que el docente y los estudiantes tendrán la oportunidad de intercambiar apreciaciones y realizar la retroalimentación de los temas mediante actividades pedagógicas virtuales como materiales de lectura, objetos virtuales de aprendizaje - OVAS, chat, casos de estudio o investigación y evaluaciones en ambiente web, que serán enteramente calificables.

| | | |
|---|-------------------------------|---|
|  | UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA | CÓDIGO: FDOC-088 VERSIÓN: 02 EMISIÓN: 22/03/2019 PÁGINA 4 DE 5 |
| | PLAN DE CURSO | |

9. ACTIVIDADES Y PRÁCTICAS

Clases magistrales. Serán ofrecidas por el profesor con el objeto de familiarizar al estudiante con el sistema de conocimientos de la asignatura. Seminarios. Los estudiantes presentarán, con ayuda de medios audiovisuales, una publicación sobre la problemática de la generación del conocimiento. Esta estrategia está orientada a la reproducción de la información. Lecturas dirigidas y complementarias. Son complementos a los contenidos programáticos del curso. Este curso de formación básica exige fundamentalmente una metodología que combine lo teórico con lo práctico, pero sobre todo que lo práctico le encuentre sentido a la teoría, la revalore y la valide. Talleres. Se realizarán para crear habilidad y destreza en el manejo de la información. Esta estrategia implica la elaboración de informes, presentando los resultados en tablas y/o gráficas y confrontando los resultados con registrado en la literatura científica. Esta estrategia hace énfasis en los niveles de asimilación de reproducción y creación, bitácoras, entre otras.

10. CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS

El docente establecerá un cronograma de encuentro y entrega de tareas. Así mismo, aplicará lo estatuido en el ARTÍCULO 29 del Acuerdo Número 147 Bis de 2018. Evaluación del aprendizaje. Que establece: "las evaluaciones acumulativas se realizarán con la metodología de las pruebas Saber-Pro, las demás a discrecionalidad del profesor". En términos generales, se evaluará al estudiante la coherencia de los argumentos presentados en sus evaluaciones. Para la evaluación del curso, de acuerdo a los lineamientos del programa, se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

Contenido: Se evidencia la claridad y relevancia de los conceptos asimilados.

Presentación: Precisión de expresión, la coherencia de la información presentada y el uso adecuado de las normas gramaticales.

Análisis Crítico: Claridad, profundidad y coherencia en el análisis de la información presentada.

Estos criterios son aplicados tanto para trabajos escritos, evaluaciones y presentaciones orales. La escala de evaluación: corresponde a la enunciada en el Reglamento Estudiantil. Escala Cuantitativa de 0 a 5.0 con una mínima para aprobar el curso de 3.0

11. BIBLIOGRAFÍA

- Narváez García, José Ignacio. Introducción al Derecho Mercantil.
- Leal Pérez, Hildebrando. Procesos y procedimientos mercantiles.
- Arrubla Paucar, Jaime Alberto. Contratos mercantiles.



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

CÓDIGO:
FDOC-088
VERSIÓN: 02
EMISIÓN:
22/03/2019
PÁGINA
5 DE 5

PLAN DE CURSO

- Tamayo Jaramillo, Javier. Evolución del Derecho Comercial.
- Linares Vesga, Jesús Ángel. Curso de Derecho Comercial. Parte General. Ediciones Jurídicas, 2001.
- Pinzón José Gabino. Introducción al Derecho Comercial, Temis 1995.
- Manrique, Daniel. Competencia desleal. Revista Universidad Externado de Colombia. 1993.
- Manrique Guzmán, Daniel. Comentarios al Código de Comercio.
- Mercado, Abel. Derecho Comercial. Parte General.
- Montoya Gil, Horacio. De los concordatos y la quiebra de los comerciantes.
- Satanowsky, Marcos. Tratado de Derecho comercial
- Código de Comercio.